

FFL-FL
403

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID



540650721X

Democracia, Desarrollo y Paz en el Mediterráneo

Un Análisis Crítico de las
Relaciones Euro-Mediterráneas

Tesis Doctoral

Martin Jerch

Dirigida por el
Dr. Alejandro V. Lorca Corróns

Noviembre 2002

Universidad Autónoma de Madrid

UNIVERSIDAD
AUTONOMA
MADRID
FILOSOFIA Y LETRAS
BIBLIOTECA

Reg. FFL-200194

UNIVERSIDAD AUTONOMA MADRID
REGISTRO GENERAL

Entrada 01 Nº. 200200015850
25/11/02 10:40:26

A Sandra y Constantín

A la memoria de Melitón

"Strength does not come from a physical capacity. It comes from an indomitable will."

"No society can possibly be built on a denial of individual freedom."

Mahatma Gandhi

Agradecimientos

Aun sabiendo que existe el más probable riesgo de omitir a numerosos amigos y compañeros que han resultado esenciales para acabar el trabajo, personalizaré mi gratitud en las siguientes personas.

A mi familia, especialmente a mi hermano Joachim, por su continuo apoyo.

A las personas que me ayudaron con la corrección del estilo, sin duda alguna, una de las tareas más difíciles de este trabajo. Especial agradecimiento por su paciente y continua corrección y apoyo le doy a Sandra Galán Muñoz, a quien tocó la mayor parte de este duro trabajo. Pero también agradezco a Cristina Muñoz Alonso y Jorge Seoane Platas, igualmente por su labor de la corrección del estilo.

A las personas con las que he debatido algunos aspectos concretos del trabajo, especialmente a Ángel Lobo García, Jesús A. Núñez Villaverde y Miguel Ángel Pérez Martín, pero ante todo a Gonzalo Escribano Francés por su continua colaboración y ánimo.

A Joaquín Vera Grijalva, Francisca Cea D'Ancona y Carlos Asenjo Ruiz por la ayuda en el tratamiento de los datos y análisis estadísticos.

Merecen un recuerdo especial Luis Tejada Chacón, Subdirector General de la Oficina de Planificación y Evaluación del Ministerio de Asuntos Exteriores, por su desinteresada ayuda durante el último año en acercar mi forma de pensar académica a la de la *realpolitik*, imprescindible para crear un puente entre ambas formas, que a menudo parecen estar enfrentadas.

Deseo terminar haciendo especial mención a mi director de tesis, Alejandro V. Lorca Corróns, por su incuestionable apoyo y su permanente disposición en resolver dudas y problemas que han surgido durante todo este tiempo. Es difícil resumir todos los agradecimientos al Profesor Lorca en tan poco espacio, pero hay que hacer hincapié en la ayuda continua en acercarme al mundo mediterráneo, un mundo tan diferente para personas que se han criado fuera de éste. Pero también agradezco al Profesor Lorca por haberme introducido en el pensamiento económico, completando así mi formación de las ciencias políticas con las de las ciencias económicas.

Índice general

Introducción

1. LA POLÍTICA MEDITERRÁNEA DE LA UNIÓN EUROPEA.....	1
2. EL MEDITERRÁNEO COMO OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
4. ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	7

Capítulo 1

¿Quo vadis, mundo? La escena internacional a principios del siglo XXI

1. INTRODUCCIÓN.....	11
2. LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE LA ÚLTIMA DÉCADA.....	12
3. ENTRE EL FIN DE LA HISTORIA Y LA VUELTA DEL FUTURO: CONTROVERSIAS SOBRE EL ESTADO DEL MUNDO TRAS LA CAÍDA DEL MURO DE BERLÍN.....	15
4. LAS TEORÍAS DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES: UN REFLEJO DE LA REALIDAD.....	17
5. LA VICTORIA DEL LIBERALISMO CON EL “RENACIMIENTO” DE LA VISIÓN WILOSNIANA.....	21
6. LOS ESTUDIOS DE SEGURIDAD.....	24
7. CONCLUSIONES.....	28

Capítulo 2

De la Paz Democrática a la Paz Perpetua: Un camino hacia la creación de Zonas de Paz

1. INTRODUCCIÓN.....	30
2. LAS POSIBILIDADES DE LA COOPERACIÓN.....	30
2.1. Los problemas de la cooperación internacional.....	31
2.2. Dinámicas y estructuras promovedoras de la cooperación.....	33
2.3. El regionalismo económico: patrón de la cooperación pos Guerra Fría.....	37
2.4. Elementos claves de la cooperación.....	40
3. LA COOPERACIÓN COMO MEDIO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE ZONAS DE PAZ.....	41
3.1. La Teoría de la Paz Democrática.....	45
3.1.1. Las raíces filosóficas y los primeros estudios de la Paz Democrática.....	45
3.1.2. Fundamentos teóricos y evidencia empírica de la Paz Democrática.....	48
3.1.3. El debate acerca de la proposición de Paz Democrática.....	49
3.1.4. La Paz Democrática y la política.....	55
3.2. La Paz Liberal: la democracia y el comercio como variables explicativas.....	56
3.2.1. Los estudios acerca de la idea de Paz Liberal.....	58
3.2.2. Dos modelos de comercio: inter-industrial versus intra-industrial.....	61
3.2.3. La democracia y el comercio.....	64
3.3. La Paz Perpetua: Democracia-Comercio-Instituciones Internacionales.....	68
3.3.1. ¿Regionalismo sin regionalización?.....	70
3.3.2. Democracia y Cooperación.....	75
4. UN MODELO PARA LA CREACIÓN DE ZONAS DE PAZ.....	77
5. DEMOCRACIA-INTERDEPENDENCIA-ORGANIZACIONES: EVIDENCIA ESTADÍSTICA PARA LA CREACIÓN DE ZONAS DE PAZ.....	81
5.1. Introducción.....	81
5.2. Los modelos.....	83
5.3. Las Variables.....	85
5.4. Los resultados.....	89
6. CONCLUSIONES.....	92

Capítulo 3

Democracia, Comercio e Instituciones: Un análisis de la Cooperación en el Mediterráneo

1. INTRODUCCIÓN.....	94
2. DE LAS AMENAZAS Y RIESGOS QUE RESIDEN EN EL MEDITERRÁNEO.....	95
2.1 Amenazas y riesgos: Antecedentes y evolución.....	95
2.2. Una nueva agenda de seguridad para el Mediterráneo.....	97
2.3. Desarrollo y seguridad: correlaciones y causalidad.....	103
3. EL DÉFICIT DEMOCRÁTICO EN LA CUENCA MEDITERRÁNEA.....	106
3.1. Sobre el “excepcionalismo árabe” y el debate sobre la incompatibilidad entre Islam y democracia.....	110
4. LAS ASIMETRÍAS COMERCIALES ENTRE LA UE Y LOS PMNC.....	114
4.1. Los flujos comerciales entre la UE y los PMNC.....	115
4.2. Los flujos comerciales entre los PMNC.....	117
4.3. Factores que explican el rendimiento comercial de los PMNC.....	121
4.3.1. Factores Políticos.....	122
4.3.2. Factores Estructurales.....	124
5. LAS INSTITUCIONES E INICIATIVAS QUE SE HAN EXPERIMENTADO Y EXPERIMENTAN EN EL MEDITERRÁNEO.....	127
5.1. Las divergencias Euro–Americanas y el Mediterráneo.....	128
5.2. Diferentes formas de percibir el Mediterráneo.....	131
5.2.1.: Modelo 1: El Mediterráneo: extensión natural del espacio europeo.....	131
5.2.2. Modelo 2: El Mediterráneo: eje estratégico hacia otras regiones.....	134
El Mediterráneo y los Estados Unidos.....	136
Rusia y la seguridad en el Mediterráneo.....	138
5.2.3. Modelo 3: El Mediterráneo: Línea de división Norte–Sur.....	139
5.3. La cooperación en el Mediterráneo: ¿Entre complementariedad y competencia?.....	141
6. LA UNIÓN EUROPEA Y EL MEDITERRÁNEO.....	142
6.1. Antecedentes a la Declaración de Barcelona.....	143
6.1.1. El Diálogo Euro–Árabe.....	143

6.1.2. La evolución histórica de las relaciones euro-mediterráneas en el marco de la UE.....	144
Acuerdos de asociación bilaterales.....	144
Un acercamiento global: La Política Global Mediterráneo.....	145
Hacia una Política Mediterránea Renovada.....	146
6.2. La Declaración de Barcelona.....	148
6.2.1. La heterogeneidad de los intereses nacionales.....	149
6.2.2. Las estructuras internas de la UE como causantes de divergencias.....	151
6.2.3. La Conferencia de Barcelona y el Proceso de Paz en Oriente Medio.....	153
6.3. La Asociación Política y de Seguridad.....	156
6.3.1. La Declaración y su evolución.....	156
6.3.2. La Carta Euro-Mediterránea.....	158
6.3.3. La cooperación de seguridad: entre ambiciones y realidades.....	159
6.4. La Asociación Económica y Financiera.....	160
6.4.1. La Asociación Económica y Financiera en la Declaración de Barcelona.....	160
6.4.2. Algunas consideraciones sobre el impacto socioeconómico de la Asociación Económica y Financiera.....	162
6.5. La cooperación sociocultural.....	163
6.6. La relación entre los tres pilares de la Declaración de Barcelona.....	163
6.7. La promoción de la democracia: entre condicionalidad y mantenimiento del <i>status quo</i>	167
7. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....	171

Capítulo 4

La Economía Política de los Países Mediterráneos No Comunitarios (PMNC)

1. INTRODUCCIÓN.....	175
2. EL ESPACIO DEL MEDITERRÁNEO: CONSIDERACIONES SOBRE GEOGRAFÍA Y CLIMA.....	178
3. SÍNTESIS DE LAS REALIDADES ACTUALES EN LOS PMNC.....	181
3.1. Características generales.....	181
3.2. Características económicas.....	185

3.3. Características políticas.....	187
4. LA TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL Y SUS EXPLICACIONES.....	192
4.1. La estructura económico: Punto de partida.....	192
4.2. El crecimiento experimentado: Problemas y distorsiones.....	194
4.3. Desequilibrios y distorsiones del desarrollo económico.....	201
4.4. La situación demográfica y el papel de la mujer.....	204
4.5. La formación de capital humano y el mercado de trabajo.....	210
5. LA ESTRUCTURA Y POLÍTICA DEL ESTADO.....	212
5.1. Las estrategias del desarrollo y la omnipresencia del Estado.....	213
5.1.1. Una breve historia de las diferentes estrategias adoptadas.....	214
5.2. El sector público y la burocracia.....	220
5.3. La dinámica de las finanzas públicas.....	223
5.4. Instituciones y el sector privado.....	229
5.4.1. Las posibilidades del sector privado en los PMNC.....	230
5.4.2. Los obstáculos para hacer negocios en los PMNC.....	233
5.4.3. Los sistemas de resolución de disputas en los PMNC.....	238
5.5. La formación y la legitimidad del Estado.....	239
5.5.1. La evolución de la organización política en el mundo árabe.....	239
5.5.2. La evolución tras la independencia.....	242
5.5.3. El declive de la legitimidad o el incumplimiento de la promesa.....	244
6. LA ESTRUCTURA SOCIAL Y SUS ACTORES.....	246
6.1. La formación de clases sociales.....	247
6.2. La influencia del ejército.....	253
6.2.1. La evolución del ejército como actor social.....	254
6.2.2. Los líderes políticos y el ejército.....	256
6.2.3. La estructura económica y el ejército.....	259
6.2.4. El ejército como enlace entre el régimen político y la sociedad.....	260
6.3. La sociedad civil.....	263
6.3.1. La sociedad civil en el contexto árabe.....	263
6.3.2. La evolución de la sociedad civil en el contexto de los PMNC.....	264
6.3.3. Algunas consideraciones sobre el carácter de la sociedad civil árabe y su posible poder como agente de la democratización.....	267

7. ¿DE LA CRISIS VÍA LAS REFORMAS A LA LIBERALIZACIÓN? LAS ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA.....	268
 Capítulo 5	
Democracia, Instituciones y Desarrollo.....	274
1. EL DESARROLLO DE LOS PMNC: REALIDADES Y PROPUESTAS.....	275
1.1. Distorsiones y problemas para el desarrollo de los PMNC.....	275
1.2. La Declaración de Barcelona y el Consenso de Washington.....	277
2. LOS CONOCIMIENTOS SOBRE EL DESARROLLO.....	281
2.1. De los modelos de crecimiento al Consenso de Washington.....	282
2.2. El "Consenso de Washington".....	285
2.3. Los limites del Consenso de Washington.....	287
2.4. Hacia un nuevo modelo de desarrollo.....	289
3. ESTADO, INSTITUCIONES Y DESARROLLO.....	291
3.1. Las instituciones y el desarrollo.....	295
3.2. ¿Qué son las instituciones y cuáles son sus funciones?.....	296
3.3. La relación entre el desarrollo y las instituciones: evidencias empíricas.....	297
3.4. ¿Promueven las instituciones las inversiones?.....	299
4. LA RELACIÓN ENTRE LA DEMOCRACIA Y EL DESARROLLO.....	303
4.1. El desarrollo económico como promotor de la democracia.....	304
4.2. La democracia promueve el desarrollo económico.....	307
4.3. La evidencia estadística y el cambio del concepto de desarrollo.....	311
5. DEMOCRACIA, INSTITUCIONES Y DESARROLLO: EVIDENCIA ESTADÍSTICA.....	316
5.1. Formulación de la tesis de trabajo.....	319
5.2. La democracia y el crecimiento a largo plazo.....	323
5.3. Democracia, conflictos sociales y choques económicos externos.....	328
5.3.1. Conflictos Sociales Latentes: Aproximación 1.....	331
5.3.2. Instituciones Participativas: Aproximación 2.....	339
6. RESUMEN Y CONCLUSIONES.....	347

Conclusiones	350
Referencias Bibliográficas	359
Anexo	394
1. GLOSARIO DE LAS INICIATIVAS DE COOPERACIÓN EN EL MEDITERRÁNEO	394
2. CÓDIGOS DE LOS PAÍSES	400
3. RELACIÓN DATOS UTILIZADOS / FUENTE DE ORIGEN	403
4. RESUMEN DE LAS VARIABLES UTILIZADAS EN LOS MODELOS	406
5. ACUERDOS FIRMADOS ENTRE CEE, CE Y UE RESPECTIVAMENTE Y PAÍSES MEDITERRÁNEOS	409
6. CD-ROM CON LAS BASES DE DATOS DE LOS TESTS ESTADÍSTICOS DE LOS CAPÍTULOS 2 Y 5	

Índice de Tablas

Tabla 1.1. Posturas en el debate entre idealismo y realismo.....	19
Tabla 2.1. Resumen del Modelo 2.1.....	89
Tabla 2.2. Resultados del Modelo 2.1.....	90
Tabla 2.3. Resumen del modelo 2.2.....	90
Tabla 2.4. Los coeficientes de regresión del modelo 2.2.....	92
Tabla 3.1. Flujos Comerciales de la UE.....	115
Tabla 3.2. Flujos Comerciales de los PMNC.....	116
Tabla 3.3. Índice de Diversificación de las Exportaciones.....	118
Tabla 3.4. Productos de exportación.....	120
Tabla 3.5. Índice de Diversificación geográfica de las exportaciones.....	121
Tabla 3.6. Ventajas Comparativas de productos entre los PMNC.....	125
Tabla 3.7. El índice de comercio intra-industrial.....	126
Tabla 3.8. Objetivos y medidas de la Asociación Económica y Financiera.....	161
Tabla 4.1. Comparación de Datos Generales en 1998.....	183
Tabla 4.2. Comparación de Datos Económicos en 1998.....	186
Tabla 4.3. Comparación de Datos Políticos en 1998.....	189
Tabla 4.4. Tasa media de crecimiento anual % del PIB 1960-1998.....	196
Tabla 4.5. Evolución de las tasas de inversiones y ahorros por región.....	196
Tabla 4.6. Comparación de la Productividad por periodo y región.....	198
Tabla 4.7. Estructura de la Producción.....	200
Tabla 4.8. Desarrollo Demográfico.....	205
Tabla 4.9. Educación, actividad económica y potenciación de la mujer.....	207
Tabla 4.10. Evolución de los gastos en salarios.....	221
Tabla 4.11. Evolución de los ingresos de los gobiernos a través de impuestos.....	225
Tabla 4.12. Evolución del déficit presupuestario.....	226
Tabla 4.13. La desagregación de los ingresos de los gobierno.....	227
Tabla 4.14. Algunos aspectos de la situación legal para los inversores extranjeros.....	232
Tabla 4.15. Comparación de Obstáculos para llevar a cabo negocios.....	234
Tabla 4.16. Diferentes formas de medir las instituciones políticas de los PMNC.....	235
Tabla 4.17. Componentes que constituyen el "Economic Freedom Rating".....	236
Tabla 4.18. Longevidad y origen de los líderes políticos de los PMNC.....	255

Tabla 5.1. Las funciones del Estado	290
Tabla 5.2. Comparación de diferentes mediciones de las instituciones	298
Tabla 5.3. Impacto del régimen político en el crecimiento económico	315
Tabla 5.4. Resúmenes de los modelos 5.1. a 5.3.	327
Tabla 5.5. Resultados de los modelos 5.1. a 5.3.	328
Tabla 5.6. Resúmenes de los modelos 5.4. a 5.9.	336
Tabla 5.7. Resultados de los modelos 5.4. a 5.9.	337
Tabla 5.8. Correlaciones entre las diferentes variables de instituciones participativas ..	341
Tabla 5.9. Resúmenes e los modelos 5.10. a 5.15.	343
Tabla 5.10. Resultados del Análisis de Regresión Modelos 5.10. a 5.15.	345

Índice de Mapas y Gráficos

Mapa 1.1. Integración y desintegración en Europa	14
Mapa 3.1. Eje estratégico estadounidense hacia Oriente Medio	134
Mapa 4.1. El Mediterráneo	179
Gráfico I.1. Estructura del presente trabajo	8
Gráfico 1.1. La evolución entre Liberalismo y Realismo	20
Gráfico 2.1. Niveles de análisis de las relaciones internacionales	42
Gráfico 2.2. Paz Democrática, Liberal y Perpetua: Evolución Triángulo de Paz	43
Gráfico 2.3. Evolución mundial de los países democráticos en el siglo XX	52
Gráfico 2.4. Relación de Régimen Político y diferentes variables	66
Gráfico 3.1. Las distancias políticas en el Mediterráneo	107
Gráfico 3.2. Comparación Estado de Derecho en el Mediterráneo	109
Gráfico 3.3. Comparación del Control de Corrupción en el Mediterráneo	110
Gráfico 3.4. Ingresos Gubernamentales de impuestos sobre el comercio	123
Gráfico 3.5. Complementariedad entre iniciativas en el Mediterráneo	141
Gráfico 3.6. Los mecanismos de la Asociación Euro-Mediterránea	165
Gráfico 4.1. Elementos que determinan el desarrollo en los PMNC	176
Gráfico 4.2. Comparación del Crecimiento del PIB / capita por región 1960–98	195
Gráfico 4.3. Evolución de los 'terms of trade' por región 1960–1998	198
Gráfico 4.4. Evolución de los 'terms of trade' de los PMNC agrupado según productores o no de petróleo (1960–1998)	199
Gráfico 4.5. Relación entre Fecundidad y Educación, 1990	206
Gráfico 5.1. El Estado, Instituciones y el crecimiento económico	292
Gráfico 5.2. Régimen Político y el Crecimiento del PIB per capita a largo plazo	324
Gráfico 5.3. La democracia y la variación del Crecimiento a largo plazo	325
Gráfico 5.4. Descripción de factores que determinan Conflictos Sociales latentes	332
Gráfico 5.5. Descripción de Conflictos Sociales por Región a través de diferentes forma de medición	334

Abreviaturas

ACRS	Arms Control and Regional Security Working Group
AECI	Agencia Española de Cooperación Internacional
ANASE	Asociación de Naciones del Asia del Sudeste
ASEAN	Association of South East Asian Nations (=ANASE)
BEI	Banco Europeo de Inversión
BINGO	Business Non-Governmental Organisations
BMZ	Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (Ministerio Federal de Cooperación Económica de Alemania)
Cap.	Capítulo
CCG	Consejo de Cooperación del Golfo
CECA	Comunidad Europea de Carbón y Acera
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económico Para América Latina y el Caribe
CERI	Centro Español de Relaciones Internacionales
cit.	Citado
CPE	Cooperación Política Europea
CPT	Crecimiento de la producción por trabajador
CSCM	Conferencia de Seguridad y Cooperación para el Mediterráneo
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
DFID	Department for International Development, Reino Unido
ECU	European Currency Unit
Ed./Eds.	Editor/Editores
EEUU	Estados Unidos
EuroMeSCo	Euro-Mediterranean Study Commission
FEMISE	Forum Euro-Mediterranéen des Instituts Économiques
FMI	Fondo Monetario Internacional (=IMF)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
GFS	Government Financial Statistics

GONGO	Governamental Oriented Non Governamental Organisation
G-3	Grupo de los Tres
IDG	Indice de Desarrollo Relativo al Género
IDH	Indice del Desarrollo Humano
IED	Inversiones Extranjeras Directas
IGO	International Governmental Organization
IMF	International Monetary Fund (=FMI)
INGO	International Non – Governmental Organization
IPG	Indice de Potenciación de Género
IVA	Impuestos sobre el Valor Anadido
MEDSTAT	Regional Programme for Cooperation of Euro–Mediterranean Statistical Institutes
MERCOSUR	Mercado Común del Cono Sur
NAC	North Atlantic Council
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NBER	Nacional Bureau of Economic Research
n.d.	No disponible
NEI	Nueva Economía Internacional
OIG	Organizaciones Internacionales Gubernamentales
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organizaciones No–Gubernamentales
OSCE	Organización de Seguridad y Cooperación para Europa
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico del Norte
PAC	Política Agraria Común
págs.	Páginas
p.e.	por ejemplo
PE	Parlamento Europeo
PESC	Política Exterior y de Seguridad Común
PGM	Política Global Mediterránea
PIB	Producto Interior Bruto
PMNC	Países Mediterráneos No Comunitarios

PMR	Política Mediterránea Renovada
PNB	Producto Nacional Bruto
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (=UNDP)
PPA	Paridad del Poder Adquisitivo
PTF	Productividad Total de los Factores (=TFP = Total Factor Productivity)
s.a.	Sin año
SALT	Strategic Arms Limitation Talks
TRIPS	Treaty of Intellectual Property Rights
UE	Unión Europea
UEO	Unión Europea Occidental
UMA	Unión del Magreb Árabe
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Programme (=PNUD)
WDI	World Development Indicators
WEU	Western European Union (=UEO)
WIPO	World Intellectual Property Organization

Introducción

1. La política mediterránea de la Unión Europea

La política de la Unión Europea (UE) hacia el Mediterráneo se encuentra en crisis como lo afirman los estudiosos del Mediterráneo y reclaman la necesidades de reestructurar y revitalizar dicha política. Este acercamiento nuevo nació durante la presidencia española de la Unión Europea en la I Conferencia Euro-Mediterránea celebrada los días 27 y 28 de noviembre de 1995 en Barcelona. La idea en que se basa esta nueva iniciativa entre los países miembros de la UE y los Países Mediterráneos No Comunitarios (PMNC) ha sido establecer un progresivo acercamiento entre los países de ambas orillas centradas en tres pilares y cuyo objetivo final es la creación de una zona de paz y prosperidad en la cuenca mediterránea.

La seguridad en la zona ha sido, sin lugar a duda, la motivación central de los diseñadores de la política europea para desarrollar esta iniciativa. Estabilizar los PMNC se ha convertido en la meta principal de los estrategas en Bruselas para evitar posibles efectos de desbordamiento para Europa inherente a crisis en aquellos países y establecer un orden de seguridad o al menos mejorar la comprensión mutua. El desarrollo de estos país requiere –así lo reclaman por consenso los tecnócratas comunitarios– reformas económicas y políticas.

El planteamiento de esta política de cooperación no deja duda de su carácter procesal, semejante al de la conferencia de Seguridad y Cooperación en Europa que sirvió para afrontar los desafíos de seguridad surgidos por la confrontación entre los dos bloques,

ofreciendo un puente entre ambos. Conforme con el Documento Final de la Conferencia de Barcelona, la llamada Declaración de Barcelona, la creación de una zona de paz y prosperidad se consigue a través de la cooperación en tres tareas o cestas principales: en temas de seguridad y política, en la tarea de asuntos económicos y financieros y finalmente en una dimensión social y humana.

En este sentido, es obvio que la declaración rinde cuenta a la interconexión entre los diferentes niveles y dimensiones. Es decir, se conecta el nivel regional con el nivel nacional, la dimensión política con la económica, la económica con la social, y la económica con la de la seguridad, para nombrar solamente algunos de las posibles relaciones. Desafortunadamente, estas correlaciones se limitan en la práctica al documento, es decir, pocos esfuerzos han sido realizados para profundizar estas correlaciones, en las que según mi juicio reside el éxito o fracaso del proyecto Euro-Mediterráneo. En otras palabras, en la política real, Bruselas dirige todos sus esfuerzos hacia la dimensión económica.

Esta postura es tanto desde una posición histórica como desde una perspectiva institucional comprensiva: desde 1969, la UE intenta influir en el desarrollo económico de la región a través de una serie de acuerdos de asociación y de cooperación. Desde un punto de vista institucional, la UE ha establecido a lo largo de su existencia un amplio abanico de medidas e instrumentos en materias de cooperación económica. En lo que concierne a la cooperación en temas de política y de seguridad, la UE se encuentra en pleno proceso de desarrollo, ya que fue la firma del Tratado de Ámsterdam la que dio luz verde al diseño de una Política Exterior y de Seguridad Común. Es decir, en este plano, Bruselas todavía se encuentra en un campo relativamente inexperto y reciente.

No obstante, como se demostrará a lo largo de este trabajo, parece poco probable que las reformas necesarias en los PMNC vayan a tener lugar, si se sigue aislando el aspecto económico de lo político. En otras palabras, mientras Bruselas no ponga los aspectos políticos en el centro de su acercamiento hacia los PMNC, el Proceso de Barcelona seguirá siendo lo que hasta hoy en día es: una iniciativa condenada a fracasar que apenas ha superado el nivel de una declaración de intenciones.

2. El Mediterráneo como objeto de la investigación

Desde finales de los años ochenta¹, los trabajos de investigación, los estudios y publicaciones orientados tanto en política como en temas más bien conceptuales, suelen enfocar aspectos de liberalización económica y política, de seguridad tanto doméstica como internacional y la situación del conflicto árabe-israelí. Cada vez se reconoce más que estos temas están estrechamente vinculados (Chourou, 1998; Perthes, 1999). Europa no puede negar la importancia que para su seguridad que pueden causar la inestabilidad económica y política de la región, propensa a manifestares en el aumento de los flujos migratorios y movimientos sociales extremistas que trasladan sus actividades políticas hacia el territorio comunitario.

Estas tendencias reflejan los cambios que tuvieron lugar ante todo a raíz de la caída del muro de Berlín. El fin del conflicto Este-Oeste y las olas de liberalización económica y de democratización que se experimentan en muchos partes del mundo han afectado, aunque en menor medida, también a la región del Mediterráneo. Esta nueva situación ha dado lugar a la aparición de cada vez más trabajos que intentan desafiar el paradigma del “excepcionalismo” de los países árabes y el argumento de la escasa probabilidad que tienen estos países de desarrollar estructuras democráticas, debido a los factores culturales e históricos tanto como por su economía política rentista.

Según los estudios, cómo se puede explicar el establecimiento de la idea del excepcionalismo de que gozan estos países. Gran parte de la explicación de este fenómeno reside en los métodos de investigación aplicados. Los trabajos que llegan a concluir que el desarrollo económico y político de la zona es posible, como por ejemplos los que analizan la relación entre liberalización económica y política de Niblock y Murphy (1993) o Harik y Sullivan (1992) son aquellos trabajos que se basan metodológicamente en la fusión de la investigación conceptual y empírica, uniendo las teorías de las ciencias sociales con los conocimientos de la zona. Es una combinación que en demasiadas investigaciones falta (Nonneman, 2001), aunque desde los años noventa cada vez es más frecuente (véase p.e. Ayubi, 1998; Korany, *et.al.*, 1993; Lorca, 1996; Lorca / Escribano, 1998; Richards /

¹ Si no se indica, todas las referencias a las décadas (como p.e. años ochenta) se refieren al siglo XX.

Waterbury, 1996; Salamé, 1994). Gran parte de los trabajos llevados a cabo sobre esta zona han sido bien solamente empíricos, ideológicos–normativos o bien basados en suposiciones de orientalistas que carecían de conocimientos de las ciencias sociales. Por otro lado, la mayoría de los estudios sobre la transición política y la democratización han ignorado la región o la han clasificado como caso excepcional o desesperado (véase p.e. O'Donnell *et.al.*, 1986; Diamond *et.al.*, 1988)². Esta integración no adecuada de teoría y conocimientos de la zona se puede detectar también en otras disciplinas como por ejemplo en las relaciones internacionales.

Estos problemas de metodología llevan directamente a las crecientes tensiones entre especialistas regionales y científicos sociales interesados en la región, siendo uno de los debates más intensos en los campos de los estudios internacionales, de los estudios comparativos y de los estudios de áreas (Tessler, *et.al.*, 1999). Aunque se trata de una controversia que se pronuncia sobre todo en la ciencia política, de ninguna manera se limitan a esta disciplina (Solow, 1997; Bender, 1997). Lo que más destaca es que los especialistas regionales son hostiles frente a las teorías de las ciencias sociales, es decir no están interesados en el desarrollo ni la aplicación de los conocimientos que ofrecen los trabajos conceptuales y que suelen trascender en el tiempo y el espacio.

En este sentido, el “matrimonio” de las teorías sociales con el conocimiento sobre la región ha sido uno de los aspectos metodológicos más importantes del presente trabajo, ya que “...*attempts to understand the region without bringing area specialization and social science together must in many respects fail.*” (Nonneman, 2001: 143; véase también Tessler, *et.al.*, 1999).

Con respecto a los estudios que analizan el Proceso de Barcelona en particular, o las relaciones entre Europa y los PMNC en general, destaca una clara tendencia hacia temas relacionados con la liberalización económica. Algunas publicaciones más recientes demuestran, que las consecuencias de la liberalización, en el caso de que se produzcan, no están nada claras (Joffé, 1999b). Diferentes publicaciones editadas por Joffé (1999a),

² Diamond *et.al.* (1988) excluyen explícitamente la región por la poca probabilidad de establecerse estructuras democráticas. Samuel P. Huntington y Bernard Lewis son unos de los más conocidos representantes escépticos de las disciplinas de la ciencia política y de los historiadores orientalistas, respectivamente.

Roberson (1998) y Behrendt y Hahnelt (2000) cubren prácticamente todos los aspectos, abarcando desde la integración regional, el conflicto árabe-israelí hasta la economía política de los PMNC, sin embargo no incluyen un riguroso y coherente estudio de los vínculos entre los diferentes niveles de análisis y las distintas dimensiones, y además basados en la fusión metodológica anteriormente discutida.

Muchos de los expertos que participan en estos trabajos están vinculados de una u otra forma a las comunidades académicas creadas en el marco del Proceso de Barcelona, conocidas con las siglas de FEMISE y EuroMeSCo. La creación de estos foros o comisiones de trabajo, como en temas económicos la iniciativa FEMISE o la red de instituciones de política y de seguridad, agrupada bajo EuroMeSCo, testifican los avances logrados en los intercambios de expertos y académicos, sin lugar a duda, una progreso muy saludable. No obstante, si se analizan los temas de investigación con vista a los vínculos establecidos entre las diferentes dimensiones se puede comprobar, que cada disciplina defiende sus conocimientos sin prestar demasiada atención a un enfoque más bien interdisciplinario. La única excepción en este sentido la representa el programa de trabajo 2000-2002 de EuroMeSCO, donde un apartado de la investigación es precisamente el análisis de la relación entre los tres pilares de la Declaración de Barcelona. Este programa de investigación por otro lado afirma que hasta este punto nadie habrá investigado sobre las interconexiones. En este sentido, el presente trabajo de investigación cubre una laguna en el temario de la investigación sobre el Mediterráneo.

3. Objetivos de la investigación

El objetivo principal de este trabajo es la identificación de los diferentes vínculos que existen entre las distintas dimensiones de la política Euro-Mediterránea. Con este fin, se plantearon dos preguntas fundamentales, el ¿qué? y el ¿cómo? Es decir, ¿Qué es lo que quiere el Proceso de Barcelona? y ¿Cómo quiere conseguir el "qué"? o ¿Cual es la meta final? Responder a estas preguntas es sencillo. El objetivo principal de la iniciativa Euro-Mediterránea es la creación de una zona de paz, seguridad y prosperidad en la región. Los instrumentos que se aplican para avanzar hacia esta zona de paz son, expresados de forma muy simplificada: aumentar el desarrollo económico en los PMNC (principalmente a través

de la creación de una zona de libre comercio); el desarrollo económico conllevará más tarde al progreso en la esfera política, más concretamente hacia sistemas democráticos. Finalmente con el establecimiento de las reglas democráticas se conseguirá, de acuerdo con la Teoría de la Paz Democrática, la creación de una zona de paz y prosperidad en el Mediterráneo. Estas breves respuestas a las dos principales preguntas en que se basa inicialmente este trabajo de investigación definen claramente los niveles del análisis. Para lograr los objetivos a nivel regional/internacional, es decir, la creación de una zona de paz en el Mediterráneo, se tiene que conseguir cambios (desarrollo económico) a nivel nacional. Así, el vínculo entre el nivel regional y nacional se pone de relieve. Si se enfatiza el nivel nacional, se detecta correlaciones entre diferentes dimensiones, principalmente entre la económica y la política, es decir, entre el desarrollo económico y la democracia.

Este es el principal objetivo del trabajo, que a su vez desafía claramente las suposiciones principales de la UE frente al Mediterráneo. Debido a dicho objetivo se hace imprescindible recurrir a las teorías de las ciencias sociales, porque el objeto de trabajo es tan complejo, que sin un adecuado marco conceptual, estaría condenado a perderse en los detalles y olvidarse de aspectos importantes. Se acude a las teorías, porque son “poderosas herramientas de investigación” (So, 1990:11) que ayudan a abstraer, racionalizar y explicar realidades tan complejas como las relaciones Euro-Mediterráneas. Como lo expresa de una forma muy visual Karl Popper, “[l]as teorías son redes que lanzamos para apresar aquello que llamamos 'el mundo': para racionalizarlo, explicarlo y dominarlo. Y tratamos de que la malla sea cada vez más fina” (1985:57). De tal forma, desde un punto de vista metodológico, el trabajo fusiona las teorías de las ciencias sociales con las realidades del Mediterráneo.

Según las técnicas de investigación empleadas, el trabajo es básicamente cualitativo. No obstante, se apoya la argumentación y las explicaciones con un amplio abanico de datos estadísticos, y en los capítulos dos y cinco, se incorporan a la investigación cualitativa breves estudios cuantitativos en forma de análisis de regresión y correlación. Esta técnica dentro de la disciplina de las relaciones internacionales (capítulo dos) es todavía poco frecuente en el contexto académico europeo, y se limita casi exclusivamente a los estudiosos que ejercen en las universidades estadounidenses: En lo que concierne a los trabajos comparativos (capítulo cinco), estas técnicas son mucho más aceptadas y aplicadas.

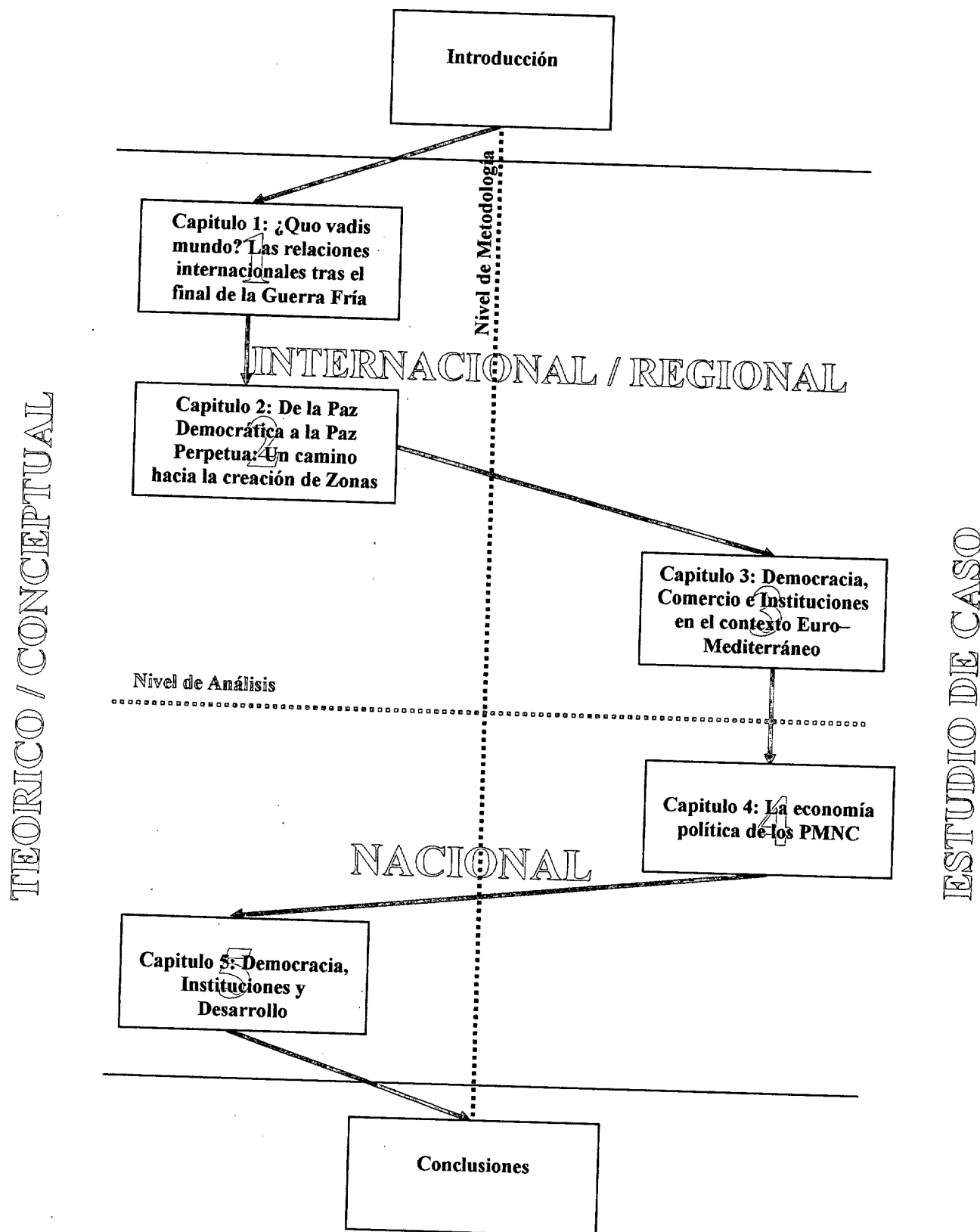
En resumen, el presente trabajo pretende, además de verificar la tesis de trabajo y dar recomendaciones orientadas hacia la política, los siguientes dos objetivos: 1) fusionar las teorías de las ciencias sociales con el conocimiento empírico de la zona, e 2) introducir y apoyar la técnica de investigación cualitativa con *tests* estadísticos, es decir, con técnicas cuantitativas. Uno de los resultados más destacables es la desmitificación del “fenómeno” del excepcionalismo de la zona gracias a la integración de las contribuciones de las ciencias sociales, contribuyendo así a la mejora del diálogo entre ambas orillas.

4. Estructura y evolución de la investigación

Las preguntas sobre el ¿qué? y el ¿cómo? han sido elementos orientativos para la planificación de este trabajo, y por tal motivo, refleja claramente su estructura. La organización del trabajo se divide a lo largo de estas dos líneas principales. Como ya he mencionado, se distingue entre el análisis regional/internacional en la primera parte, y el análisis nacional en la segunda parte, una división que se orienta en las dos preguntas principales. La causalidad va del nivel nacional al nivel regional, es decir, los cambios tienen que realizarse en primer lugar a nivel doméstico para poder avanzar a nivel regional.

Por otro lado, se distingue entre trabajos conceptuales y estudios de casos, y ya que como indica la trilogía de título (democracia, desarrollo y paz) se trata de un trabajo tanto conceptual como empírico. Conforme a esta división se diferencia los capítulos. La evolución del presente trabajo se presenta de forma visual en el gráfico I.1. donde se separan los diferentes aspectos y niveles de análisis del trabajo.

Gráfico I.1.: Estructura del presente trabajo



En la primera parte, se analiza el contexto regional, ya que tras la caída del Muro de Berlín se establece un nuevo escenario a nivel internacional. En el capítulo uno se trata de identificar las principales contribuciones de la disciplina de las relaciones internacionales que ayudan explicar esta nueva situación. Este primer capítulo sirve como introducción para el diseño del marco conceptual del segundo capítulo, en el cual se identifica los elementos claves para la creación de zonas de paz desde una perspectiva conceptual. Capítulo uno es necesario, porque en él se detecta el auge de la escuela de las relaciones internacionales, que subraya la importancia de las estructuras domésticas en el comportamiento internacional de los Estados, suposición fundamental en que se apoya este trabajo.

En el capítulo dos, se busca una respuesta a la pregunta por los elementos que hacen posible y promueven la cooperación e integración entre diferentes Estados.

Los elementos claves, necesarios para la creación de zonas de paz como la reclaman los burócratas comunitarios en su política hacia el Mediterráneo, son: la democracia, el intercambio de flujos transnacionales (comercio) y la creación de una serie de normas y reglas para la coordinación de estos flujos, es decir, un tipo de institución. Estos tres elementos, que concuerdan con la idea de la Paz Perpetua de Immanuel Kant, dan la estructura organizativa del capítulo tres, en donde se aplica el armazón conceptual del capítulo dos a las relaciones Euro-Mediterráneas, es decir, en el capítulo tres se analiza el estado de la democracia en la zona, los intercambios de bienes y el patrón en que se basan estos intercambios, y finalmente se estudian las instituciones o iniciativas de cooperación que ha conocido la zona hasta hoy en día. Se hace especial énfasis en las instituciones e iniciativas de la Unión Europea, sobre todo al Proceso de Barcelona.

Este análisis del Proceso de Barcelona lleva directamente al estudio de los instrumentos, es decir a la pregunta ¿cómo se plantea la Unión Europea llegar a su objetivo principal? Como ya se ha mencionado, a través del desarrollo. Primordialmente es el desarrollo económico que se ha convertido para los responsables en Bruselas en el motor de desarrollo en la esfera política. Para poder responder a esta pregunta, hace falta un análisis de la economía política de los PMNC. Este análisis sirve para detectar los problemas y distorsiones que experimentan estos países con el desarrollo económico. Dicho estudio dará las principales pautas para poder saber donde residen los problemas de este conjunto de

países. Además ayudara para poder evaluar la viabilidad del proyecto de Barcelona. Todo esto lo abarcara el capítulo cuatro.

La principal conclusión es se centra en que la introducción de la democracia en los PMNC es necesario, para poder llegar a los objetivos principales de la Declaración de Barcelona, es decir, el desarrollo de los países. Se argumenta que la introducción de la democracia ofrecerá a cada país una especie de tejido o de marco político-institucional que facilita un contexto en donde puede desarrollar una serie de instituciones propias que favorecen el buen funcionamiento del mercado. Este argumento de la relación de democracia y desarrollo económico e institucional se examinará en el capítulo cinco desde una perspectiva global comparativa, es decir, se sustituye de nuevo el estudio empírico de la zona por un análisis más bien conceptual para comprobar y verificar la tesis de trabajo sobre los efectos positivos de la democracia en el rendimiento económico e incluso, que es necesario la introducción de estructuras democráticas para lograr el desarrollo económico sostenible es necesaria.

El último capítulo resume y concluye los resultados obtenidos y dará algunas recomendaciones para la reestructuración del planteamiento de la política mediterránea de la UE.

Capítulo 1

¿Quo vadis, mundo? La escena internacional a principios del siglo XXI

1. Introducción

La disciplina académica de las relaciones internacionales tiene como objetivo principal el estudio de las relaciones y comportamientos entre Estados y sociedades en términos políticos, económicos, sociales y culturales. La enseñanza en el marco de esta disciplina ha nacido como “hija” de la I Guerra Mundial, y tanto antes como hoy, los estudios giran alrededor de las condiciones, causas y formas de guerra, conflicto y paz.

El tema del presente trabajo es el análisis de las relaciones entre los países ribereños del mar Mediterráneo en general y en particular las relaciones en términos de seguridad y cooperación.

Ya que la evolución de las teorías que explican esas relaciones es —como se argumentará en este capítulo— un reflejo de la situación actual internacional, se trata de diseñar una herramienta de análisis y comparación que puede ser utilizada para el estudio de cualquier otro caso. Por lo tanto, es de suma utilidad acercarse en un primer paso al objeto de estudio a través de sus contribuciones teóricas.

El presente capítulo aproximará al lector al problema planteado aquí, resumiendo brevemente los acontecimientos ocurridos en la esfera de las relaciones internacionales en la última década desde la caída del muro de Berlín e introduciéndole en las controversias teóri-

cas sobre el estado del mundo. En un segundo paso se encajarán estas controversias en el contexto de la construcción de teorías a lo largo de las últimas décadas, argumentando que cada modificación o avance explicativo refleja unos cambios de la situación real en la escena internacional. Después de esa confrontación de ideas se dedicará unos párrafos a la escuela liberal, porque representa la corriente que predomina la discusión académica y política en la actualidad y será la escuela teórica en que se basará el armazón conceptual que se desarrollará más adelante. Finalmente, se mostrará las grandes líneas sobre las que se ha desarrollado la disciplina de las relaciones internacionales, los estudios de seguridad, ya que el concepto de seguridad es claramente el principio organizador de este trabajo.

2. *Las relaciones internacionales de la última década*

No cabe duda que la caída del Muro de Berlín —símbolo de la confrontación Este—Oeste— refleja una profunda ruptura en la historia de las relaciones internacionales, una ruptura igual a la que se ha conocido con el final de la II Guerra Mundial, que dio lugar a un mundo bipolar. Ahora bien, las imágenes que nos trajo la cadena de televisión americana CNN en los últimos diez años a casa, son de pesimismo y optimismo a la vez, lo que igualmente refleja una cierta continuación de la historia de las relaciones internacionales: la división del mundo. Parece que la división ideológica de la Guerra Fría ha sido sustituida por un mosaico de confrontaciones regionales y la separación en zonas de paz y zonas de conflicto. Czempiel (1991) introduce el concepto del *mundo regionalizado* (*regionalisierte Welt*). En términos económicos, el mundo se divide en zonas ricas y zonas pobres, ya que con la desaparición del bloque socialista, el llamado Segundo Mundo, quedan —usando esta terminología— solo el Primer y el Tercer Mundo, con algunos países de este último que están a punto de ser miembro del “club” del Primer Mundo. Creo que no es por casualidad que las zonas ricas y las zonas pobres se solapen con las zonas de paz y las zonas de conflicto.

Paralelamente a estos acontecimientos se puede detectar el fenómeno conocido bajo el término de la globalización, que ha recibido tras la revolución informática con la creación de *Internet* un enorme empujón. Aunque se trata de un concepto muy discutido, se puede aceptar la globalización de una forma general como el aumento de la interdependencia e interac-

ción a nivel global. Este es un punto clave de la actual política mundial, ya que son cada vez más los autores que sustituyen el término de *política internacional* por el de *política global*³.

Si volvemos a la anteriormente mencionada división del mundo, la geografía nos dará la razón. Comparando un mapa actual con un mapa de hace sólo diez o veinte años, se observa que el mundo parece cada vez más fragmentado, debido al aumento del número de estados independientes.

Un mapa del viejo continente Europeo nos afirma esta tendencia en la parte oriental. Si se usa un mapa político que refleja el proceso de integración en el marco de la Unión Europea, se descubre otro dinamismo opuesto, el de –con una visión optimista– la fusión de Estados hacia una entidad más allá de las unidades del Estado–Nación (véase mapa 1.1.).

En suma, el actual estado del mundo está caracterizado por dos dinanismos o fuerzas opuestas: una fuerza que por un lado supone niveles de cooperación e integración (UE, NAFTA,...) cada vez más altos y, por otro lado, una fuerza de conflicto, contención y fragmentación, como se ve en Europa Oriental, con los Balcanes como ejemplo más destacable. Usando un lenguaje más técnico, el mundo de la última década del siglo XX se caracteriza por procesos de integración y desintegración. Esta coexistencia de zonas de integración y compatibilidad con zonas de polarización, fragmentación y conflicto no es una situación nueva y no se encuentra únicamente en Europa. A su vez, estos contrastes legitiman la agrupación de países por regiones, agrupaciones que no sólo se puede hacer en términos de paz o conflicto sino también según atributos y comportamientos de sus miembros como pueden ser la estructura política y las relaciones económicas.

Después de este breve análisis del estado del mundo, es aconsejable analizar las contribuciones de las teorías de las relaciones internacionales. Las teorías nos van a dar una visión

³ Véase p.e. Baylis / Smith (1997).

Mapa 1.1. Integración y desintegración en Europa



simplificada de los hechos complejos de la realidad de las relaciones internacionales y, hay que entender que subrayan únicamente aquellos aspectos de la realidad que en el marco de este trabajo se entiende como más relevantes.

3. Entre el fin de la historia y la vuelta del futuro: controversias sobre el estado del mundo tras la caída del muro de Berlín

Una de las contribuciones teóricas más citadas, es el artículo de Francis Fukuyama *The End of History* en el cual el autor proclama el fin de la confrontación ideológica de la humanidad y la universalización de la democracia liberal occidental como última forma válida de gobernar. Este cambio y la llegada de la organización política, social y económica definitiva, a su vez da lugar a la paz mundial, o, para usar las palabras de Immanuel Kant, a la paz perpetua. En palabras de Fukuyama:

"...But the century that began full of self-confidence in the ultimate triumph of Western liberal democracy seems at its close to returning full circle to where it started: not to an "end of ideology" or a convergence between capitalism and socialism, as earlier predicted, but to an unabashed victory of economic and political liberalism. ..." (1989:3).

El concepto de historia como proceso dialéctico se basa en las ideas desarrolladas por el filósofo alemán Friedrich Hegel, quien a su vez proclamó el fin de la historia en 1806 como consecuencia de la derrota de la monarquía prusiana por Napoleón en la batalla de Jena y la victoria de los ideales de la Revolución Francesa.

A favor de la idea de Fukuyama se puede argumentar que en la esfera económica queda —tras la derrota del socialismo— el capitalismo como única forma de organizar la vida económica y la forma de producción. El creciente número de países que adoptan el sistema capitalista verifica esta argumentación. Y parece que el capitalismo como principio organizador de las economías nacionales va siempre acompañado por los principios democráticos en la organización política de los Estados. Las tendencias hacia la democratización por regiones, que describe Huntington (1991) como olas de democratización, parecen apoyar la idea

de Fukuyama. Pero el propio Huntington (1989) encabeza la batalla en la misma revista *Foreign Affairs*, nombrando los errores del *endismo*. No sólo critica a Fukuyama, él mismo presenta una visión del mundo mucho más pesimista, en su artículo más citado, titulado *The Clash of Civilisations* (1993). En breve, para Huntington, el mundo de la post Guerra Fría se organiza alrededor de civilizaciones (Occidental, Confuciana, Japonesa, Islámica, Hindú, Eslava-ortodoxa, América Latina y posiblemente Africana).

Para Huntington, el choque de civilizaciones es una evidencia histórica. La historia es un conjunto de diferentes confrontaciones, desde luchas entre monarquías en búsqueda de la extensión de su territorio, a la confrontación entre nacionalismos como consecuencia de la revolución francesa con la inauguración de una nueva era. Tras el final de la Guerra Fría aparece una era en la cual la lucha predominante es entre civilizaciones. Hoy en día vivimos en un época, según Huntington, en donde los conflictos se transforman de conflictos ideológicos y económicos a conflictos culturales. Estos conflictos culturales o choque entre civilizaciones se desarrollan con diferentes intensidades en las líneas de contacto geográfico entre civilizaciones. La zona más conflictiva será entre la civilización occidental e islámica, ya que el Islam tiene *bloody frontiers*. Las dos civilizaciones poseen una concepción universalista, con una vocación misionera de expansión y por lo tanto con un mayor potencial de conflicto.

A estas dos contribuciones, que explican la situación y el camino parcial en que se moverán las relaciones internacionales desde dos perspectivas muy diferentes, cabe añadir otro trabajo, que goza de mucha menos popularidad y espectacularidad que los dos anteriores, aunque en las discusiones académicas aparece con frecuencia. Es el artículo de John Mearsheimer (1990), titulado *Back to the Future*.

En su enfoque realista Mearsheimer argumenta que la expectativas de crisis mayores y guerras en Europa se incrementarán sustancialmente. Según las predicciones de Mearsheimer, las próximas décadas no van a ser tan violentas como las primeras del siglo XX, pero probablemente si más violentas que durante los años de la Guerra Fría. Sus perspectivas se basan en factores del contexto internacional como la desaparición de la distribución bipolar

del poder militar, pero también en factores domésticos, en concreto, el nacionalismo. Los acontecimientos en los Balcanes y en África parece que le dan la razón.

Esta breve descripción se ha dedicado a tres de los trabajos destacables que han aparecido en la discusión sobre el *Nuevo Orden Mundial* y que reflejan la continuidad del enfrentamiento entre las dos grandes escuelas de las relaciones internacionales: la escuela realista y la escuela liberal. A continuación se analiza brevemente este debate que ha evolucionado a lo largo de las últimas décadas entre estas dos escuelas.

4. Las teorías de las relaciones internacionales: Un reflejo de la realidad

La controversia descrita en los párrafos anteriores refleja un aspecto más en los continuos debates entre realismo y liberalismo. La breve historia de la disciplina académica de las relaciones internacionales gira alrededor de esta confrontación de ideas, con auges y caídas de cada una de las escuelas, siempre condicionada por los incidentes históricos, con una continua tendencia, aunque lentamente, a la convergencia de las dos escuelas.

La disciplina nació como consecuencia de la I Guerra Mundial, considerada como primera guerra total. Cada escuela se basa en diferentes concepciones o mapas mentales (Barbé, 1995a) de las relaciones entre los estados. El nacimiento de los estudios de las relaciones internacionales como “hija” de la guerra, se explica y se considera como una respuesta de la comunidad científica al fenómeno de la guerra y de las crisis a escala internacional.

Durante la época de entreguerras, es decir entre los años veinte y treinta surgió el primer gran debate entre el liberalismo y realismo. Su origen es el fracaso de la *Sociedad de Naciones*, que fue creada como respuesta a la Primera Guerra Mundial y que estaba basada en el concepto de la *seguridad colectiva*. Las posiciones de ambas visiones se resumen en tabla 1.1.

El auge de las ideas liberales, también conocido como liberalismo wilsoniano (haciendo referencia al presidente estadounidense Woodrow Wilson), fue destruido por la II Guerra Mundial. El fracaso del *Espíritu de Ginebra* y la evidencia del *Espíritu de Yalta* (Barbé 1995a) crearon un excelente clima para la caída de las ideas del liberalismo y el auge del mapa mental realista como predominante en la disciplina de las relaciones internacionales.

Las premisas del realismo empiezan a dar problemas en la medida en que se transformaba la sociedad internacional, surgiendo dos nuevas aproximaciones globales que desafiaron la posición realista. En particular, eventos como la visita a China del presidente Nixon o la ratificación de SALT I, y en general, la disminución de la Guerra Fría por la política de distensión, el fenómeno de las políticas de integración y el aumento del peso de los actores no-gubernamentales, reducen las fuerzas explicativas realistas y desembocan en otro gran debate en el campo de las teorías internacionales: el debate entre el *pluralismo*⁴ y el *realismo*.

Este debate se sitúa ante todo en los años sesenta, en donde se empieza a reconocer las estructuras complejas del mundo, añadiendo donde se añade a la alta política (*high politics*), expresada por las fuerzas militares de las superpotencias, una política de baja intensidad (*low politics*), determinada por factores sociales y económicos (Barbé 1995a).

Lo que para los realistas de posguerra fue el trabajo de Hans J. Morgenthau (1948) *Politics among nations*, es para los pluralistas el trabajo *Power and Interdependence* de Keohane y Nye (1977). Las nuevas realidades de las actuales condiciones del mundo, como la reducción de las tensiones político-militares, la explosión del número de nuevos estados después del proceso de descolonización, sobre todo en África, da lugar a una serie de preguntas para las que la teoría realista no ofrecía respuestas. Keohane y Nye son los fundadores del paradigma del pluralismo, al que en un principio llaman *transnacionalismo* para luego sustituirlo por el término de la *interdependencia compleja*.

La revolución islámica en Irán y con ella el comienzo de las relaciones difíciles entre este país y EEUU, la invasión soviética en Afganistán y la elección de Ronald Reagan como

⁴ Otros denominaciones son: transnacionalismo, interdependencia, sociedad mundial, liberalismo

presidente de EEUU en 1979, iniciaron una nueva época de tensiones y el recrudecimiento de la Guerra Fría. Eso a su vez coincide con el resurgimiento del realismo, esta vez representado por el trabajo de Kenneth Waltz *Theory of International Politics* de 1979.

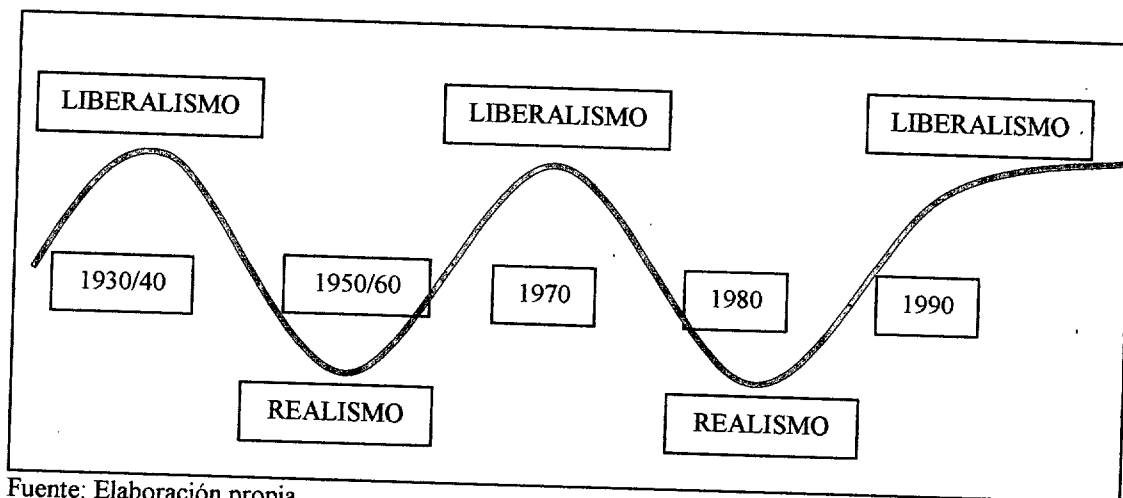
Tabla 1.1.: Posturas en el debate entre idealismo y realismo

	<i>Idealismo</i>	<i>Realismo</i>
<i>Imagen del ser humano</i>	El hombre es de naturaleza razonable; su comportamiento se orienta hacia normas o ideales razonables, que llevan sus acción progresivamente hacia lo mejor	El hombre esta integrado en las contradicciones de normas y de la realidad. De estas contradicciones resulta el miedo, e intenta reducir este miedo a través del aumento de su poder.
<i>Interés de comprensión</i>	Mantenimiento de la paz mundial a través de la superación de la competencia entre estados; desarrollo hacia una sociedad mundial cosmopolita.	Mantenimiento de la paz mundial tras las experiencias de la historia. La historia es útil para la solución de problemas actuales.
<i>Preguntas claves</i>	¿En que debería consistir la política internacional? ¿Cuáles son las normas a desarrollar que garanticen la paz mundial?	¿Cómo es la política internacional realmente? ¿Cuáles son las condiciones, las fuerzas que determinen las relaciones entre los estados?
<i>Actores</i>	Individuos y sus asociaciones sociales	Estados–Naciones soberanos
<i>Premisa de acción</i>	Analogía con el tratado de la sociedad y la política interior; los factores que han ayudado a superar la situación anárquica a escala nacional se pueden reproducir a nivel internacional	Debido a la falta de una autoridad a escala internacional el mundo de los estados se encuentra en situación de anarquía.
<i>Instrumentos de la política</i>	Ilustración sobre los intereses comunes; educación hacia un comportamiento guiado por normas; democratización; promoción de la seguridad colectiva y de la cooperación internacional;	Ganar, mantener y aumentar la demostración de poder; política de seguridad, de alianzas y de la balanza de poder; en el caso extremo, uso de la fuerza,
<i>Imagen del mundo</i>	Red o telaraña	Mesa de bolas de billar

Fuente: Meyers (1998) y propia elaboración

La evolución de las teorías de las relaciones internacionales hasta los años ochenta se presenta como una sucesión de debates y se plantea la pregunta ¿cómo se puede interpretar esta evolución? Apoyándose en el modelo de Thomas S. Kuhn (1978), se propone a menudo, que la teoría de las relaciones internacionales está marcado por una serie de revoluciones paradigmáticas, es decir, que cada paradigma se sustituye con el tiempo por otro, y por lo tanto, el anterior pierde su valor y desaparece. Kuhn desarrollo su modelo con vista a las ciencias naturales. Sin embargo, como se ve en la evolución del debate de las relaciones internacionales, no se puede apreciar la desaparición de los paradigmas. Se puede decir, que en diferentes tiempos e influidos fuertemente por la situación histórica real, cada uno de los paradigmas aparece como dominante para la comunidad científica. Pero no desaparecen, se transforman y modifican o incluso llegan a coexistir como lo muestra el debate inter-paradigmático de los años ochenta o como vemos en los años noventa, con la coexistencia de las teorías explicativas y constitutivas. Así parece casi más apropiado de hablar de la coexistencia de distintos paradigmas en la teoría de las relaciones internacionales que de sustitución de paradigmas.

Gráfico 1.1.: La evolución entre Liberalismo y Realismo



Fuente: Elaboración propia

Desde un punto de vista anglosajón, la evolución se presenta en forma de oscilaciones entre idealismo y realismo, los ciclos oscilan empujados por las circunstancias históricas reales. En el gráfico 1.1. se ve que a finales de los años noventa el liberalismo se encuentra en auge, tema que se discutirá en el siguiente párrafo.

5. La victoria del liberalismo con el “renacimiento” de la visión wilsoniana

Tanto la II Guerra Mundial como la Guerra Fría produjeron una tierra fértil para el establecimiento y el mantenimiento de la predominancia de las premisas y posiciones realistas para la explicación de las relaciones internacionales. El fin del conflicto Este-Oeste —tras la derrota del bloque socialista de Europa Central y la Unión Soviética aparentemente desde su interior y, la evolución de estos hacia la democracia y el capitalismo— revitalizó las fuerzas del liberalismo en la discusión académica de las relaciones internacionales. La incapacidad de la teoría realista de prever el fin de la Guerra Fría ha creado una situación fructífera para las ideas del liberalismo. De estas nuevas circunstancias se deriva la extensión del sistema democrático y capitalista por todo el globo y en consecuencia, se terminará igualmente los debates académicos entre realistas y liberales. Sin embargo, no todos tienen una visión tan optimista. El ejemplo de una posición más pesimista es como se ha mencionado anteriormente *Back to the Future* de John Mearsheimer (1990). Según él, la Guerra Fría probablemente da lugar a nuevas guerras y grandes crisis. Y parece que las guerras en los Balcanes le dan la razón, por lo menos a corto plazo. La hipótesis de los teóricos de la Paz Democrática, que asumen que países democráticos no están en pie de guerra entre ellos mismos, la opone con “...the possibility always exists that a democracy will revert to an authoritarian state...” (ibídem :50).

Huntington (1991) respalda este argumento con su observación sobre tres olas de democratización que fueron seguidas por procesos de re-emplazamiento de las democracias por regímenes autoritarios. Otra interpretación pesimista es el fenómeno de la construcción de coaliciones, contemplado por William Riker (1968). Según este autor, los Estados forman coaliciones de tamaños, que ellos mismos creen suficientemente grandes para asegurar la victoria frente a otros Estados o coaliciones que no son más grandes (*size principle*). Riker analizó el destino de las grandes coaliciones que se formaron en las guerras napoleónicas, la I y II Guerra Mundial y llegó a la conclusión que poco después de la victoria esas coaliciones se rompieron (ibídem: 69–71). Con este argumento se puede explicar la situación después de la Guerra Fría. La coalición se reflejó —según esta idea— ya en 1990 con la reacción a la inva-

sión iraquí en Kuwait. La derrota se notaba más reciente durante la intervención de la OTAN en Kosovo, aplicando la visión pesimista de Riker.

No obstante, tanto el pesimismo de Mearsheimer como la nostalgia a la estabilidad relativa de los tiempos de la Guerra Fría se pueden tachar de unidireccionalismo, a lo cual el neoliberalismo puede motivar un balance sustancial (Ray, 1995:348).

La historia nos muestra que la proyección pesimista siempre es más profunda, pero no siempre muy apropiada: tanto Galbraith (1972) como Fukuyama (1994) responden:

"[It] requires neither courage nor prescience to predict disaster. . . Historians rejoice in crucifying the false prophet of the millennium: They never dwell on the mistake of the man who wrongly predicted Armageddon." (Galbraith, 1972:6, cit. según Ray, 1995:348)

y

"... a Cassandra proved wrong ... is never held accountable; indeed, such people retain an aura of moral seriousness for their tragic sense of human history. Naive Pollyannas, by contrast, are routinely held up to ridicule." (Fukuyama 1994:29, cit. según Ray, 1995:348).

Tanto el actual aura de los valores liberales con los procesos de democratización puestos en marcha en muchos países, como el hecho que la escuelas realista y neorealista no eran capaces de anticipar y explicar el fin de la guerra, ni siquiera en retrospectiva, ponen de relieve la necesidad de modificar profundamente el paradigma predominante de las relaciones internacionales. La contribución liberal puede ser fundamental en este sentido.

Como respuesta a la visión pesimista –suponiendo que fuera cierto– cabe destacar con optimismo el aprovechamiento del liberalismo para cambiar y construir el mundo de tal forma que se evite el resurgimiento de la posición realista, tal cual como lo predicen los pesimistas.

Debido a la incapacidad realista de explicar y prever el fin de la Guerra Fría y la creciente conciencia de la nueva situación en que se encuentra hoy en día el mundo, se provocaron ciertos sentimientos de descontento y no satisfacción en muchos estudiosos de las relaciones internacionales. Así, muchos teóricos reconsideran y recomiendan la revisión de la imagen del mundo dibujado hace más de ochenta años por el entonces presidente estadounidense Woodrow Wilson. Se trata de aplicar esa visión, que muchos reconocen como pionera del mundo actual.

En su época, el período de la I Guerra Mundial, Wilson reveló un “modelo” liberal presentado durante la sesión del senado estadounidense del 22 de enero de 1917 en forma de 14 principios para el establecimiento de paz.⁵ Las ideas wilsonianas que fueran clasificadas como ingenuas durante su época, reviven a finales de siglo XX como testifica una serie de publicaciones de los años noventa. Sus ideas parecen hoy en día más realistas y constructivistas. Bajo los términos y conceptos de *Idealismo Neo-Wilsoniano* (Fukuyama, 1992a), *Idealpolitik* (Kober, 1990), *Neo-Idealismo* (Kegley, 1993), *Neoliberalismo* (Nye, 1988), *Institucionalismo Neo-Liberal* (Grieco, 1990) se encuentran las ideas utópicas de Wilson (Kegley, 1995). Según Baldwin (1993), el desafío neoliberal y la respuesta realista se convirtieron en el actual debate de la disciplina (también Meyers, 1998). El renacimiento o el nuevo despertar del liberalismo wilsoniano (Little, 1993; Tucker, 1992; Shimko, 1992) muestra que ahora se está dispuesto a examinar la visión wilsoniana más justa, una revisión que anteriormente no se llevó a cabo (Gaddis, 1992).

Las ideas de Wilson se pueden resumir de la siguiente forma: uno de los aspectos de mayor influencia es sin duda la afirmación que la democracia promueve la paz. Una afirmación que se refleja en numerosos artículos publicados en los años noventa acerca de la llamada teoría de la *Paz Democrática*, de la cual se hablará de manera profunda más adelante en este trabajo. Siguiendo esta línea, el llamado idealismo de Wilson tiene sus raíces en el liberalismo de Kant suponiendo que la política doméstica juega un papel mucho más importante en la esfera internacional que los realistas y neorealistas generalmente aceptan. Otro punto en el pensamiento de Wilson es el papel del comercio como promotor de la paz: la desaparición de todos los obstáculos económicos y el establecimiento de condiciones de

comercio iguales para todos los estados facilitan la paz y su mantenimiento. Además, los 14 puntos de Wilson incluían el compromiso al principio de la autodeterminación nacional, la convención de evitar guerras a través de la creación de organizaciones internacionales que se basan en el principio de la seguridad colectiva. El ideal de Wilson se refleja también en la fórmula “*a cada nación un Estado*”. En su conferencia ante el Senado, el Presidente Wilson hizo igualmente un llamamiento a una nueva aproximación a la diplomacia internacional, una propuesta al desarme.

El reciente enfoque neoliberal de la diplomacia bilateral y multilateral para la promoción y la protección de los derechos humanos ha puesto la atención en el tema de la intervención humanitaria, un tema central de los idealistas de la tradición liberal de Wilson. Si se compara las ideas de Wilson del principio del siglo XX con la discusión dentro de la disciplina académica a finales de ese siglo no cabe duda del carácter actual de la agenda de Wilson. Además, esta idea liberal no sólo se limita a la mera discusión académica, es más, tiene sus implicaciones en la política, es decir, elementos de este planteamiento, de esta visión wilsoniana se ve plasmada en actos políticos, como más adelante se verá en el análisis de la nueva política Euro-Mediterránea de la Unión Europea y su documento clave, la Declaración de Barcelona.

Ya que el objetivo fundamental de las relaciones internacionales trata de guerras y conflictos, y estos dos conceptos están estrechamente relacionados con la seguridad o inseguridad que percibe un estado por uno o más estados, en el siguiente capítulo se enfatizará sobre los aspectos de los estudios de seguridad.

6. *Los estudios de seguridad*

El origen del concepto de *seguridad* se remonta al siglo XVII, más concretamente al año 1648, año de la *Paz de Westfalia*, que dio lugar a la creación del Estado-Nación moderno en la forma que lo conocemos hoy en día. Con la creación del Estado-Nación, la burguesía se

⁵ Un breve resumen de los 14 puntos se encuentra en Carruthers (1997:54);

somete a un soberano poderoso para que él termine con la guerra de todos contra todos y establezca una paz interior, protegiendo la vida y la propiedad de la población ante una amenaza exterior. Esta explicación corresponde con el concepto realista de Thomas Hobbes⁶, que consideraba que cada Estado es, en el ámbito internacional, el enemigo de todos los demás Estados-Naciones. Desde allí se explica el concepto de la *seguridad nacional*, ya que se entiende que el principal deber del soberano es mantener la paz interna y proteger la vida y la propiedad de la población de amenazas exteriores. Se puede decir, que el soberano protege los habitantes de su Estado frente a la guerra *Hobbesianan* (*bellum omnium contra omnes*), la dimensión interna, y frente a las guerras *Clausewitzianas*⁷, guerras en las que luchan Estados contra Estados. Estas dos dimensiones son importantes de mencionar como se verá más adelante cuando se trata de analizar la concepción de seguridad en el contexto de los países menos desarrollados.

La evolución de los conceptos de seguridad desde entonces se refleja en distintas tradiciones filosóficas e interpretaciones históricas de las relaciones internacionales. Así cada concepto se desarrolló según las circunstancias de las relaciones internacionales (Haftendorn, 1993:13).

Gran parte de la literatura sobre seguridad se basa tradicionalmente en los conceptos de *poder* y *paz*, dos conceptos que a su vez reflejan las dos escuelas de las relaciones internacionales, los realistas y los liberales. Los realistas se acercan a través del concepto *poder* y los idealistas a través de *paz*. En ambas aproximaciones dominaba hasta los años ochenta del siglo XX el problema de la seguridad nacional.

Al contrario de la seguridad nacional, el concepto de seguridad internacional presupone que la seguridad de un Estado está directamente vinculada con la seguridad de otro Estado⁸. Por lo tanto, existe cierta interdependencia entre los Estados en asuntos de seguridad. Keohane y Nye (1977) titulaban a esta estructura *interdependencia compleja*. Ambos suponen

⁶ Thomas Hobbes (1651): *Leviathan or the Matter, Form and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil*.

⁷ Según Carl von Clausewitz (1832), las guerras son la continuación de la política con otras medidas.

⁸ Sobre las tensiones entre seguridad nacional y seguridad internacional véase más detalladamente a Baylis / Smith (1997:208).

que este reconocimiento de mutua vulnerabilidad llevará a la creación de normas de comportamiento y al desarrollo de *regímenes de seguridad*⁹. Estos regímenes de seguridad tienen sus fundamentos filosóficos en la obra de Hugo Grotius, que afirma —opuesto a Hobbes— que los Estados no luchan contra ellos, sino que respetan en sus disputas normas comunes y que reconocen instituciones superiores al Estado. Pero al contrario a Kant —que supone que los individuos son los actores principales a escala internacional— y de acuerdo con Hobbes, Grotius percibe a los Estados como actores principales. La idea de Keohane y Nye de la interdependencia era en muchos sentidos muy parecida a la visión idealista (Buzan, 1991) junto con una situación histórica en donde cada vez quedaba más obvio que nadie se beneficiaba de la dinámica armamentista (excepto el complejo de la industria militar).

En suma, se puede decir, que a parte de algunas excepciones las contribuciones de los estudios que trataron *seguridad* eran muy poco conceptuales y esto testifica la falta de una escuela coherente en esta disciplina (Buzan, 1991). De las excepciones destaca el concepto de *dilema de seguridad* con su suposición estructural que los estados se preocupan de sus intereses de seguridad sin tener en cuenta que sus comportamientos y acciones pueden llevar al aumento de la inseguridad por parte de los demás Estados. Pero en el contexto de la Guerra Fría, un semilla liberal como el concepto de dilema de seguridad no pudo crecer y desarrollarse, por lo menos no hasta finales de los años setenta, cuando más notablemente, en los trabajos de Robert Jervis (1976), se intentó desarrollar esta idea volviendo la atención a los elementos de la interdependencia de la seguridad.

La inseguridad representa una combinación de amenazas y vulnerabilidad, y ambos elementos no pueden ser separados de forma significativa. Esta distinción explica las líneas según las cuales un Estado puede organizar su política de seguridad: por un lado puede reducir su vulnerabilidad, por otro lado existe la posibilidad de prevenir o bajar las amenazas. Este último mecanismo refleja la idea de la seguridad internacional, y de esta forma se convierte en el inverso del dilema de seguridad (el incremento de las medidas de seguridad que

⁹ Bajo el término régimen se entiende en la discusión de las Ciencias Sociales: principios, normas, reglas y procesos de decisión. Alrededor de los regímenes se encuentran las esperanzas de actores sobre asuntos o temas concretos. Los regímenes de seguridad están caracterizados por un comportamiento cooperativo en asuntos de la seguridad nacional de dos o más Estados, que se dejan dirigir por normas tanto explícitas como implícitas.

toma un Estado provoca a la vez que otro Estado se sienta más inseguro). La reducción de la vulnerabilidad coincide con el concepto de la seguridad nacional.

Con el libro de Robert McNamara titulado *Essence of Security* se empieza a conectar la seguridad con el grado de desarrollo de un país, es decir la relación entre el grado de desarrollo de un país por un lado, y la percepción de amenazas y la política de seguridad por otro. McNamara define la conexión de seguridad y desarrollo como “...*security is development and without development there can be no security.*” (1968:149). Este autor enfatiza los orígenes no-militares de la amenaza a países en vía de desarrollo y propugna la importancia de adoptar las políticas de seguridad correspondientes. Las razones que explican por qué desarrollo y seguridad se han analizado de forma separada, sin prestar atención a la relación entre ellos se encuentran de nuevo, entre otras, en el planteamiento realista de los estudios de seguridad: la laguna tradicional entre el análisis de la política doméstica por un lado, y la política exterior y las relaciones internacionales por otro. Durante el predominio de la escuela realista, las estructuras y procesos internos de un Estado se consideraban insignificantes para la seguridad.

Otra razón se encuentra en la tendencia liberal de separar las esferas económicas y la política-militar. Por tal motivo, la tarea del desarrollo económico habitualmente se estudiaba sin mayor consideración en su contexto de seguridad. Y como última explicación, se identifica las políticas determinadas por la situación de la Guerra Fría en donde los grandes poderes subrayaron la relación entre seguridad y la posición militar de un país.

Hoy en día está generalmente aceptado que el subdesarrollo constituye un elemento clave para la seguridad y las políticas correspondientes. Esta relación se enfrenta en el ámbito de los países subdesarrollados a varias dificultades como son la contradicción entre la fragmentación social y la necesidad de crear un consenso en temas de seguridad; la baja institucionalización y la baja legitimidad de la elite dirigente frente a la población; y la asimetría entre la creciente población y el acceso a los recursos (el vínculo entre pobreza, degradación medioambiental y crecimiento de la población).

De todo este breve análisis del desarrollo del concepto de seguridad se la puede definir de acuerdo con Arnold Wolfers como que la “*Seguridad mide, en cualquier sentido objetivo, la ausencia de amenazas de los valores adquiridos, en un sentido subjetivo, la ausencia de miedo, que estos valores serán atacados.*” (1962a:150).

Los motivos para la selección de esta definición se basa fundamentalmente en la distinción de subjetivo *versus* objetivo, es decir, se considera importante que la “seguridad” de un Estado es principalmente lo que el Estado percibe. Teniendo en cuenta la interdependencia compleja, observada por Nye, el derivado de esta, el *dilema de seguridad*, se puede afirmar que existe un amplio consenso entre las escuelas no realistas que se puede superar el dilema de seguridad a través de la cooperación.

7. Conclusiones

Como se ha desarrollado y explicado en este capítulo, la construcción de las teorías que intentan explicar el comportamiento de los actores en la escena internacional está estrechamente vinculada con la situación histórica real.

Los acontecimientos desde la caída del Muro de Berlín han producido diferentes explicaciones a la pregunta ¿El mundo, quo vadis? A pesar de las crisis y guerras que conmovían y conmueven en los últimos años el mundo, no se puede negar los avances hacia un mundo más pacífico, en el cual predominan las relaciones pacíficas, la cooperación e integración, fuerzas que sin duda alguna determinan el dinamismo de la construcción de un *Nuevo Orden Internacional*.

Sin embargo, tampoco se puede negar, que en la actualidad coexisten zonas de paz y zonas de conflicto que se solapan con la coexistencia de zonas ricas y zonas pobres, en términos socioeconómicos. Desde un punto de vista de la seguridad y de acuerdo con McNamara, seguridad es desarrollo y sin desarrollo no hay seguridad.

El Mediterráneo es un buen ejemplo para verificar esta correlación, es una zona donde coexisten y chocan las zonas de paz y prosperidad con las zonas de conflicto y pobreza, y como se mostrará en el presente trabajo, el desarrollo y la seguridad están estrechamente vinculados.

Capítulo 2

De la Paz Democrática a la Paz Perpetua: un camino hacia la creación de Zonas de Paz

1. Introducción

La nueva política de la Unión Europea frente al Mediterráneo preve como meta final la creación de una zona de paz y prosperidad en la zona, superando de esta forma la inseguridad percibida. En el presente capítulo se estudiará las contribuciones teóricas realizadas con el fin de explicar las condiciones necesarias para la creación de zonas de paz y prosperidad y así el aumento de la seguridad¹⁰. Los instrumentos generalmente aceptados se resumen habitualmente en la subdisciplina de las relaciones internacionales de las teorías de la cooperación. En este sentido a continuación se comienza por la pregunta por las posibilidades de la cooperación.

2. Las posibilidades de la cooperación

Gran parte de los esfuerzos tanto de los estudiosos de las relaciones internacionales como de los responsables en los diferentes Ministerios de Asuntos Exteriores y organismos internacionales se ha hecho en respuesta a las preguntas: ¿Cómo se puede aumentar la segu-

¹⁰ Para un pre-análisis de la ideas que se presenta en este capítulo y su aplicación al Mediterráneo véase Jerch / Lorca (2001b).

ridad internacional? ¿Cómo se puede superar el *dilema de seguridad*¹¹? o ¿cómo se puede crear un contexto internacional sin guerras? Las respuestas a estas preguntas se centran en la idea de la cooperación internacional, es decir, los Estados buscan a través de la cooperación el sentirse más seguros, la desaparición de amenazas y en último terreno, la ausencia de guerras. Esta es la piedra angular, la razón de ser de las relaciones internacionales.

A continuación se buscarán respuestas a preguntas como ¿qué es cooperación? ¿Cuáles son los elementos que la influyen? ¿Con qué problemas puede contar la cooperación? ¿De qué formas se puede realizar o se ha realizado la cooperación entre dos o más Estados? Este planteamiento sirve como guía para la elaboración de un armazón conceptual para el análisis posterior de las relaciones Euro-Mediterráneas. Se supone que debido a las experiencias en las que a menudo se basa el desarrollo de teorías, se puede llegar a un análisis de las relaciones Euro-Mediterráneas más sofisticado, más profundo, que servirá para emitir recomendaciones políticas, y la detección de problemas y oportunidades más allá de las razones habitualmente ofrecidas, y finalmente, para la evaluación de la actual política Euro-Mediterránea, conocida como el Proceso de Barcelona.

2.1. Los problemas de la cooperación internacional

Antes de entrar más al detalle sobre que es la cooperación, se discutirá brevemente la postura de la tradición realista frente a la cooperación, ya que según ella, la cooperación entre Estados es prácticamente imposible: la naturaleza anárquica de la estructura internacional define la supervivencia como el objetivo principal de los Estados. No obstante y como se ha desarrollado en el capítulo anterior, los acontecimientos actuales han provocado que la perspectiva realista se encuentre actualmente en declive, dando lugar a posiciones más optimistas.

¹¹ La idea que se esconde de la expresión dilema de seguridad fue claramente articulado por primera vez por John Herz (1950) en los años cincuenta. Describe una situación donde a través del aumento de las medidas de seguridad frente a amenazas exteriores se disminuye la seguridad de los demás. En consecuencia, los actores cuya inseguridad ha aumentado por las medidas de seguridad tomadas por otros, incrementará las medidas para mejorar su propia seguridad, y eso a su vez, aumenta de nuevo la sensación de inseguridad del resto de los actores. En las palabras de Herz, el dilema de seguridad es "a structural notion in which the self-help attempts of states to look after their security needs, tend regardless of intention to lead to rising insecurity for others as each interprets its own measures as

La argumentación realista con respecto a la idea de cooperación entre Estados se puede resumir principalmente en la existencia de dos fenómenos claves que limitan la búsqueda de la paz por los actores internacionales a través de dicha cooperación. En primer lugar, se trata del problema de la ganancia relativa, más conocido bajo el término inglés de *relative gains problem*. La hipótesis detrás de este fenómeno es simple: los actores temen que la otra parte involucrada en el proceso de cooperación se beneficie más de la colaboración que uno mismo, y este temor limita los esfuerzos en la participación. El segundo argumento realista es el fenómeno del engaño, más conocido como el *problem of cheating*. Es decir, las posibilidades que dos o más Estados cooperan entre ellos están limitadas por el miedo a que la otra parte no cumpla los acuerdos una vez firmados, con el fin de ganar ventaja sobre el contrario. Este problema, ante todo desarrollado por Waltz (1979) y Mearsheimer (1990), se apoya en la interpretación realista del sistema internacional como anárquico, es decir, no hay ninguna institución por encima del Estado que controle y sancione a los Estados que no cumplen con lo acordado.

Sin embargo, los avances en el proceso de cooperación e integración europea muestran los límites de la visión realista. De tal modo que los neorealistas, también llamados los realistas estructurales¹², aceptan que la colaboración es posible y que el sistema internacional ya no es tan anárquico, utilizando un nuevo término, el de la *anarquía madura*. Esta corriente teórica rechaza la idea que los Estados estén únicamente motivados por el problema de los *relative gains*, y clasifica el problema del engaño como exagerado (Glaser, 1995). Una de las premisas estándar de los neorealistas reside en, que las instituciones internacionales no tienen un papel importante en la prevención de guerras y conflictos. La existencia de estas instituciones, y en esto coinciden con la escuela realista, se debe a los intereses y coacciones que los Estados imponen al sistema internacional.

Con este breve “homenaje”, se despide aquí el “pesimismo” realista, y se rendirá testimonio a las perspectivas que creen en la posibilidad de la cooperación y a través de ella, en el establecimiento de zonas de paz.

defensive and the measures of others as potentially threatening” (1950:157). De este modo, dicho dilema es consecuencia del miedo y la desconfianza.

¹² Véase p.e. Buzan (1991)

2.2. Dinámicas y estructuras promovedoras de la cooperación

A pesar de estos dos obstáculos “realistas” que impiden o dificultan la cooperación, se ha producido una serie de teorías que intentan explicar las razones de los Estados para “arriesgarse” y establecer diferentes mecanismos de cooperación internacional.

La suposición fundamental para que se produzca la cooperación es la existencia de un nivel mínimo de intereses comunes. Sin esta intersección de intereses, la necesidad de cooperar tiende prácticamente a cero. En concordancia con esta suposición básica, se puede definir la cooperación internacional como “...toda relación entre actores internacionales orientada a la mutua satisfacción de intereses o demandas, mediante la utilización complementaria de sus respectivos poderes en el desarrollo de actuaciones coordinadas y/o solidarias”. (Calduch, 1991:88).

La respuesta a la pregunta de las razones por las que se explica la cooperación se pueden encontrar en las diferentes contribuciones teóricas. Una de estas escuelas es el institucionalismo neoliberal, cuyo punto de partida es la pregunta “*Under what conditions will cooperation emerge in a world of egoists without central authority?*” (Axelrod 1984:3). La conexión de la escuela realista se da por la suposición de la anarquía internacional. Sin embargo, mientras que el pensamiento realista identifica la razón de ser de los Estados como la búsqueda de la supervivencia de los actores en un contexto internacional dominado por la proyección de poder, los institucionalistas perciben a los actores como egoístas racionales cuyo objetivo principal es la maximación de los beneficios y la defensa de sus intereses.

Esta concepción de las relaciones internacionales en general, y la búsqueda de la cooperación en particular, llevaría al *dilema del prisionero*¹³: la persecución de conseguir los máximos beneficios por cada uno de los actores involucrados en un sistema determinado se consigue finalmente por la estrategia de la cooperación (Meyers 1998:424). En otras palabras, el institucionalismo neoliberal comprende la colaboración como un mecanismo para solucionar el dilema del prisionero en un contexto internacional dominado por egoistas racionales. En una situación de cooperación recíproca, lo importante para los actores no solo es asegurar sus expectativas sino también impedir los intentos de engaño. Para impedir el engaño se necesita aumentar las expectativas de los beneficios que produce la cooperación. De tal forma que los costes que producen las sanciones en el caso del engaño son más altos. La única forma de garantizar el funcionamiento de estos mecanismos es la creación de instituciones cuya labor es asegurar el comportamiento de las partes que participan en dichas instituciones y aumentar la previsibilidad de las acciones de los actores, todo a través del intercambio de información que finalmente facilita imponer sanciones en caso de engaño. En palabras de Keohane,

“... the ability of states to communicate and cooperate depends on human-constructed institutions, which vary historically and across issues, in nature (with respect to the policies they incorporate) and in strength (in terms of the degree to which their rules are clearly specified and routinely obeyed) ... States are at the center of our

¹³ El dilema de prisionero explica como la racionalidad individual lleva a una irracionalidad colectiva, debido a la falta de instrumentos que permiten a dos o más actores colaborar. Deutsch (1968:120) describe el dilema del prisionero de la siguiente forma: El director de una cárcel tenía dos prisioneros a los que no podría ahorcar sin tener al menos la confesión voluntaria de uno de ellos. Por tal motivo, habló con el prisionero A y le ofreció la libertad y una importante suma de dinero si confesaba por lo menos un día antes que el prisionero B, para que se pudiese preparar una acusación del prisionero B y ahorcarle. Las mismas condiciones se ofreció también al prisionero B. Los dos preguntaron ¿qué ocurría si ambos confesaban el mismo día? Entonces los dos salvarían la vida, pero pasarían los próximos diez años detrás de las rejas. ¿Y qué ocurría en el caso, que ninguno de los dos confesarán? Entonces, los dos serían puestos en libertad, aunque sin recibir la importante suma de dinero. De esta manera los dos están enfrentados a dos estrategias, generando cuatro posibles situaciones. Ambos van a elegir la estrategia que optimiza su situación, teniendo en cuenta las estrategias que el otro prisionero tiene a su disposición. Para evitar ser ahorcado, los dos van a confesar y pasar diez años en prisión, en vez de no confesar y ganar la libertad, porque no se pueden fiar del otro (de confesar y ganar la libertad y la importante suma de dinero). Si los dos hubieran tenido a su disposición mecanismos para colaborar, los dos no hubieran confesado y se les hubiera puesto en libertad.

interpretation of world politics ... but formal and informal rules play a much larger role...." (1989:2).¹⁴

Los analistas de esta escuela consideran las instituciones como un mecanismo importantísimo para lograr la seguridad internacional. En palabras de Keohane y Martin "... *institutions can provide information, reduce transaction costs, make commitments more credible, establish focal points for co-ordination and, in general, facilitate the operation of reciprocity.*" (1995:42).

Otro enfoque teórico es el de los regímenes internacionales, un término prestado del derecho internacional público, donde se habló de regímenes internacionales ya en los años veinte. Bajo este concepto se incluyen complejos principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión. Es decir, un régimen internacional está constituido por una serie de normas y reglas institucionalizadas que tienen como fin solucionar problemas que afecten a los intereses de dos o más actores a nivel internacional. El término "institucionalizado" aquí no se refiere tanto a un aparato burocrático administrativo, como lo puede ser una organización internacional. Hace especial hincapié a mecanismos informales de comportamientos cooperativos que son más bien consecuencia de orientaciones habituales de los actores en el contexto de acciones comunes. Los objetivos son muy parecidos a los de las instituciones formales, es decir, la mejora de la comunicación y la reducción del coste de transacciones. La diferencia radica en no crear un marco formalizado como el propuesto por los institucionalistas neoliberales.

Las diferentes explicaciones analizadas hasta ahora enfocaron principalmente dos elementos claves, que son la interdependencia, es decir, los flujos transnacionales o los intereses comunes entre dos o más actores a escala internacional. Estrechamente vinculado con este punto, se encuentra la creación de un marco institucional en el cual se llevan a cabo dichas transacciones.

¹⁴ Esta perspectiva se basa en el neoinstitucionalismo de las ciencias políticas, que ha sido desarrollado en los años ochenta por March y Olson (1995). Según ellos, las instituciones crean el marco de acción de los actores y a la vez influyen en el comportamiento.

Las primeras críticas a los enfoques presentados surgieron en 1977 por Wallace *et.al.*, que argumentaron que ninguno de ellos prestó atención a la naturaleza doméstica de los actores, que según ellos es de gran importancia para el entendimiento del comportamiento a nivel internacional. Según esta idea, los intereses y dinámicas a nivel nacional afectan igualmente a los intereses y comportamientos a nivel internacional. Putnam (1988) explicó este argumento como un juego a dos niveles, ya que las prioridades y las esperanzas de actuación a nivel internacional influyen y se ven influidos por las prioridades y las esperanzas de comportamiento de los actores a nivel nacional.

La influencia doméstica, más en concreto la democracia, es también uno de los argumentos explicativos, nombrados por todos aquellos autores que identifican los orígenes de la actual ola de regionalismos (Fawcett, 1995), ya que esta va de la mano con las “olas” de democratización (Huntington, 1993; Markoff, 1996) de los últimos años.

El efecto que tiene la estructura nacional en el comportamiento internacional ha sido incorporado en la idea que entre países democráticos no se producen guerras. Se trata de un concepto liberal que ha recibido desde los años ochenta fuertes impulsos y se conoce como la *Teoría de la Paz Democrática*. Este acercamiento a la cooperación se basa en la tradición de Immanuel Kant, y en la actualidad está asociado sobre todo a los trabajos de Doyle (1983a, 1983b) y Russett (1993).

Aún otra idea, que ha ganado popularidad durante los años noventa, y que proviene de la sociología es la que considera que la estructura del sistema internacional es ante todo una construcción social. Por este motivo, se llama la teoría *constructivista*. Wendt (1992; 1994) es uno de sus principales defensores. El *constructivismo* acepta una serie de tesis neorrealistas, pero rechaza la idea que la estructura internacional está exclusivamente determinada por comportamientos materiales. En lugar de ello, consideran que la estructura internacional se compone de estructuras sociales (en forma de un conocimiento común entre los pueblos) en primer lugar y en segundo lugar –como argumentan los realistas– por comportamientos materiales.

Un enfoque más global es el que ofrecen los llamados globalistas, encabezados por Giddens (1990). Para ellos, la globalización está basada en la fragmentación de los Estados-Naciones, que tiene lugar después de la Guerra Fría. Este concepto recibe su apoyo por la expansión de las comunidades de seguridad regionales y la evolución de un creciente consenso sobre normas y pensamientos a escala mundial.

Como he mostrado en el capítulo uno, las teorías de las relaciones internacionales son un reflejo de su realidad histórica, y esta realidad histórica se muestra actualmente en la intensificación de la cooperación, representada en forma de olas de regionalismo distribuido por todo el mundo. Este fenómeno no sólo afirma que la cooperación es posible, también dará algunas pautas para la comprensión de los elementos que influyen en dicha cooperación internacional

2.3. El regionalismo económico: patrón de la cooperación pos Guerra Fría

Desde finales de los años ochenta, el mundo experimenta una ola de regionalismos con el establecimiento o el renacimiento de organizaciones regionales. El uso de las palabras inglesas de *regionalism* por un lado y *regionalization* por otro, sirve para acercarse a este fenómeno¹⁵. Mientras el término *regionalism* hace referencia al aspecto institucional, es decir, al establecimiento de acuerdos, organizaciones o cualquier tipo de institucionalización en un espacio geográfico determinado, el término *regionalization* se refiere al aumento de las interacciones entre los actores en un espacio geográfico determinado. En otras palabras, las regiones –comprendidas como una forma de cooperación– están compuestas por dos aspectos de la cooperación antes identificados: la interdependencia y la creación de instituciones para el reglamento de esta interdependencia.

¹⁵ Según el diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, la palabra regionalización no existe; por tanto, se recurre aquí a la terminología anglosajona con su posible traducción a la lengua española.

El fenómeno de las regiones internacionales no es nuevo, pero en comparación con la discusión académica entre los años cincuenta y setenta, se centraba dentro del conflicto Este-Oeste en aspectos de seguridad y paz, el debate actual se centra en el libre comercio y en los bloques económicos. Con respecto al grado de institucionalización de la integración regional, las décadas de los años cincuenta a setenta estaban determinadas por conceptos como *alianzas*, *federaciones de Estados* o un *Estado federativo*. En la actualidad, cuando se habla de institucionalización, se refiere más bien a acuerdos preferenciales, zonas de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes. En otras palabras, el aspecto político y de seguridad (*high politics*) de los años cincuenta a setenta ha sido sustituido por un acercamiento económico (*low politics*).

Este “nuevo” regionalismo se debe al contexto creado tras la desaparición del bloque socialista, un contexto que se dibuja mucho más favorable frente a la cooperación que el de las décadas posteriores a la II Guerra Mundial, ya que el sistema internacional bipolar ha pasado a ser un sistema multipolar descentralizado.

Desde la perspectiva de los países que no pertenecían directamente al epicentro de la Guerra Fría, el fin de ésta tiene una serie de impactos. Por un lado, la apertura del bloque socialista al sistema económico internacional, el hasta entonces llamado Segundo Mundo, significa la entrada de estos nuevos Estados en competencia directa con los países que pertenecían al llamado Tercer Mundo, tanto en la lucha por créditos como por los mercados e incluso por la ayuda humanitaria. Como reacción a esta nueva situación y al aumento de la competencia frente a los recursos y los mercados del mundo industrializado, la cooperación regional ofrece para muchos países en vía de desarrollo una opción racional con la cual se puede mostrar a Occidente cierto grado de independencia y autosuficiencia. En otras palabras, el miedo a la marginación frente a los centros de actividades económicas representó sin duda alguna una dinámica que empujó a muchos países situados en la periferia hacia el regionalismo. Este miedo a la marginación en términos económicos se percibe a menudo como una amenaza mayor que la marginación en temas de seguridad que acompañaba el fin del sistema bipolar (Fawcett, 1995).

Dicho temor está estrechamente vinculado e incluso causado por los avances en el proceso de la integración europea. En 1986, el *Acta Única Europea* fijó la terminación del Mercado Único para finales del 1992. La idea del Mercado Único Europeo se percibió en muchos lugares del mundo como la creación de la “fortaleza europea” y motivó que muchos responsables políticos llevarán a cabo políticas hacia la creación de regiones económicas, con el fin de crear un contrapeso al gigante europeo. Fawcett (1995) afirma, que la evolución del proyecto europeo ha contribuido sustancialmente a la firma del acuerdo de libre comercio entre EEUU y Canadá (más tarde también México), la llamada *North American Free Trade Association* (NAFTA)¹⁶, pero también de la creación de un bloque comercial en la región Asia-Pacífica. Un factor añadido que llevo a esta evolución regional es la larga duración y la incertidumbre de la ronda de Uruguay (1986–1993), la octava ronda de negociaciones en el marco del GATT.

Pero el impacto del *Acta Única Europea* se puede localizar también en otras regiones con niveles económicos más bajos, como es el caso de la fundación de la *Unión del Magreb Árabe* (UMA), el *Pacto Andino*, el *Mercado Común del Cono Sur* (MERCOSUR) o la *Association of South East Asian Nations* (ASEAN).

En el caso de la UMA por ejemplo, aproximadamente un 75 % de su comercio se dirige hacia la Unión Europea. Para crear un contrapeso a la “fortaleza europea”, los cinco Estados del Magreb firmaron en 1989 el tratado de la UMA. En América Latina, tanto el mercado único europeo, como el miedo a la exclusión de NAFTA, motivaron al Pacto Andino, al G-3 y a MERCOSUR a firmar acuerdos de libre comercio.

La integración económica ha adquirido importancia en otras organizaciones, como ASEAN o el *Consejo de Cooperación del Golfo* (CCG), que en un principio fueron creados con el fin de garantizar la seguridad nacional de sus miembros.

Los impulsos enviados por el continente europeo, la extensión de los principios liberales y democráticos en muchas regiones del mundo durante los últimos años ha influido de forma

¹⁶ Asociación Norteamericana de Libre Comercio

positiva en la creación de un contexto internacional donde la interdependencia ha se ha incrementado y sigue incrementándose sustancialmente.

La relación entre regionalismo y democracia se encuentra poco investigada. No obstante, resulta difícil rechazar esta línea de argumentación teniendo en cuenta que el regionalismo ha gozado de mucho más éxito y se ha desarrollado de forma más viable y eficaz entre países liberales. En un análisis de las instituciones regionales en Oriente Medio, Tripp (1995) relaciona directamente la debilidad y la ineficaz de los organismos regionales a la falta de estructuras e instituciones democráticas. El caso de MERCOSUR confirma también este tipo de relación: no es ninguna coincidencia que pocos años antes de firmar el acuerdo, regresaron al poder gobiernos civiles en Argentina y Brasil.

Dicha influencia de las estructuras de poder nacionales en el comportamiento en la escena internacional hace referencia a las críticas de Wallace *et.al.* (1977) y Putnam (1988), que la mayoría de las contribuciones teóricas acerca de la cooperación internacional no tenían en cuenta el impacto de los intereses y estructuras nacionales a las políticas exteriores.

En este apartado se ha analizado brevemente los diferentes enfoques a la cooperación como instrumento para fomentar la seguridad internacional. A pesar de problemas como las *ganancias relativas* y el *engaño*, los nuevos regionalismos testifican que la cooperación es posible.

2.4. Elementos claves de la cooperación

Como elementos claves se detectaba, en un primer lugar, la necesidad de contar con un denominador de intereses mínimos comunes. Sin embargo, estos intereses no se producen ante la ausencia de un nivel mínimo de interacciones, que garantice el contacto entre los actores. En otras palabras, sin la existencia de un intercambio mínimo de flujos transnacionales (lo que se denomina intereses comunes) no se producirá la necesidad de cooperar. De este modo, la interdependencia es uno de los factores determinantes de la cooperación. La

organización formal o informal de estos flujos transnacionales es el segundo factor determinante.

Estas organizaciones tienen diferentes formas, que pueden ser: acuerdos, regímenes internacionales u organizaciones internacionales. El fin de estas instituciones es la coordinación y la reducción de los costes de las transacciones. Y finalmente, la estructura interna de los actores influye significativamente en su comportamiento a nivel internacional. Como se mostró con algunos ejemplos, parece que la democracia como estructura facilita la cooperación. Las contribuciones teóricas acerca de los determinantes de la cooperación integran en sus explicaciones uno ó dos de estos tres elementos (intercambios, instituciones y estructura domestica de poder) que trabajan hacia la cooperación y como consecuencia hacia zonas de paz, pero ninguna integra en su argumentación los tres elementos aquí identificados que promueven la cooperación. Por tal motivo, es necesario, la elaboración de un armazón conceptual que integra dichos tres elementos.

3. La cooperación como medio para la construcción de Zonas de Paz

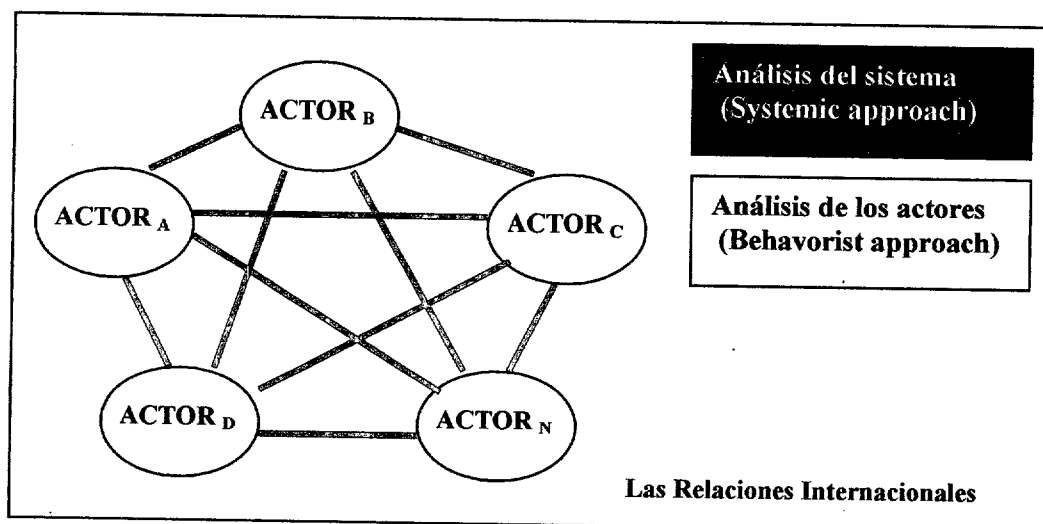
La construcción de un armazón conceptual para el análisis de las relaciones internacionales tiene que arrancar desde el nivel de análisis. En un sentido ontológico, las relaciones internacionales tratan sobre el conjunto de actores, procesos y estructuras que van más allá de las fronteras que delimitan un Estado-Nación de otro. Partiendo de esta definición general, se puede diferenciar dos acercamientos analíticos. Por un lado, un acercamiento estructural y de los procesos que determinan el comportamiento de los actores, es decir, el análisis de **las relaciones** entre los actores *per se*, como por ejemplo los flujos comerciales, las relaciones de poder y las dependencias. Por otro lado, un enfoque analítico que estudia la estructura de **los actores** para determinar su comportamiento a escala internacional. No cabe duda que ambos están estrechamente vinculados, ya que son los actores los que crean las estructuras. Ante esta dualidad Brams (1966) afirma, que el análisis de las relaciones entre actores es diferente a la comparación de las características o el comportamiento de los actores. En el

gráfico 2.1. se visualiza estos dos diferentes acercamientos al estudio de las relaciones internacionales.

Brams distingue entre el análisis sistémico (*sytemic approach*), que explica el comportamiento de los actores a través de sus relaciones con el exterior, y un acercamiento *behaviorista*, centrado en las estructuras y el comportamiento de los actores para explicar sus relaciones.

Un grupo de estudiosos de las causas de guerra colaboradores del profesor Bruce M. Russett de la Universidad estadounidense de Yale, ha realizado en los últimos años un valioso y excelente trabajo, en el que se puede observar claramente la paulatina incorporación de los tres elementos que antes han sido identificados como determinantes de la cooperación.

Gráfico 2.1. Niveles de análisis de las relaciones internacionales



Fuente: Elaboración propia

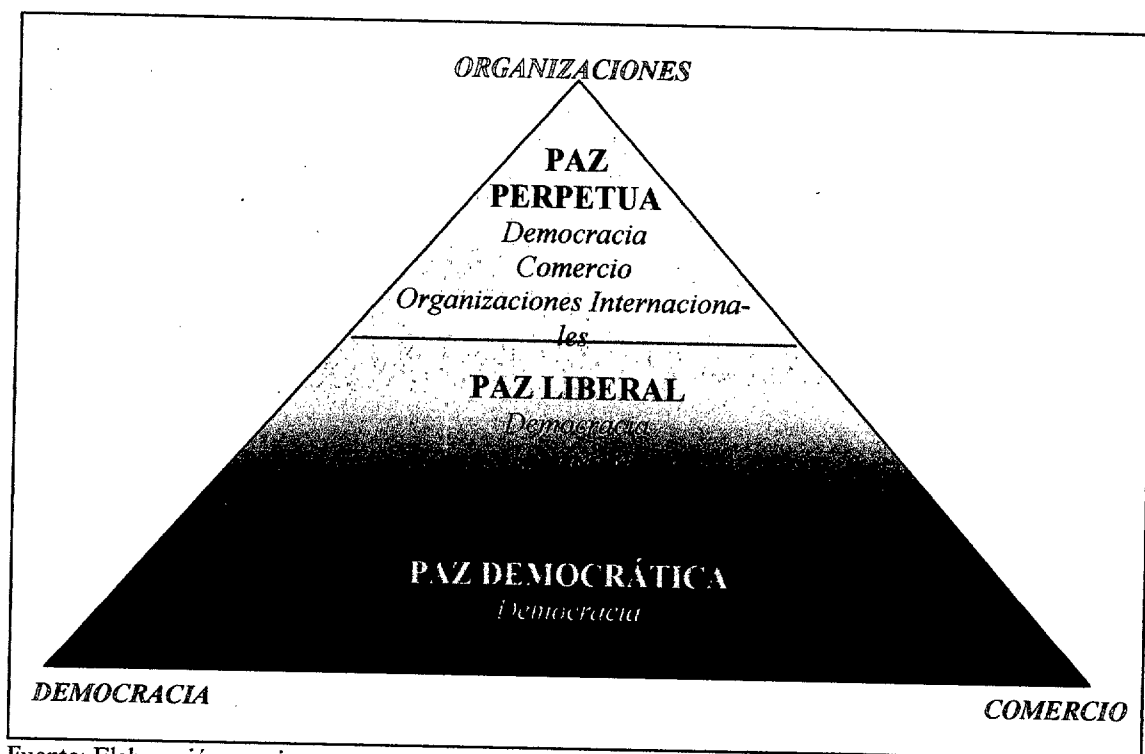
Esta incorporación de dichos elementos se hace a través de tres diferentes conceptos, que empiezan por la idea de la *Paz Democrática*, continúan vía el concepto de la *Paz Liberal* hacia la *Paz Triangular* o la *Paz Perpetua*. La evolución de la investigación de Russett y sus colaboradores a lo largo de la última década refleja muy bien, que la idea de la *Paz Democrática* tiene sus raíces filosóficas en la obra de Kant, sin embargo, no está completa si limita

su argumentación a la estructura democrática interna sin tener en cuenta los demás elementos.

A menudo se toma los tres conceptos –*Paz Democrática*, *Paz Liberal* y *Paz Perpetua*– como sinónimos, aunque los dos primeros no incorporan todos los elementos que fueron identificados por Kant en su obra maestra de la *Paz Perpetua*.

En el gráfico 2.2. se esquematiza –orientado por los trabajos de Russett *et.al*– la evolución de las diferentes terminologías y la incorporación paulatina de los elementos de la Paz Perpetua de Kant. El gráfico también muestra lo que se descubre detrás de cada concepto, para llegar finalmente al *Triángulo de la Paz* de Russett *et.al* .y que incorpora paso por paso los tres *artículos definidos* conceptuados por Immanuel Kant. Estos *artículos definidos* son idénticos a los tres elementos que determinan la cooperación antes discutidos. En las tres esquinas se ha integrado en el gráfico los elementos claves de la cooperación. Si se empieza por la democracia y sigue en dirección contra-reloj, se obtiene el orden cronológico de la

Gráfico 2.2.: Paz Democrática, Liberal y Perpetua: Evolución del Triángulo de Paz



Fuente: Elaboración propia

incorporación de cada uno de los aspectos de acuerdo con los trabajos de Russett *et.al.*

Las publicaciones de Doyle (1983a; 1983b) y Russett (1993), en las que se habla y analiza la idea de la *Paz Democrática*, se puede tomar como el inicio de la evolución de dicho triángulo de paz. El próximo paso de esta evolución fue la incorporación de la interdependencia, expresado en la variable “comercio”, el segundo artículo Kantiana dando así lugar a un concepto conocido como el de la *Paz Liberal*. Finalmente se llegó a la integración de las organizaciones internacionales, logrando de esta manera a un concepto más global y más contemporáneo que el de la *Paz Perpetua* de Kant.

Expresado de otro modo: en los primeros trabajos, Russett *et.al* limitaron sus análisis a la democracia como fuerza de la paz, es decir, la importancia de las estructuras domésticas en el comportamiento internacional. Poco después, John y Frances Oneal, Zeev Maoz y Bruce Russett (1996) incorporan otra variable, la interdependencia, basada en la importante mediación económica del comercio internacional. Otro año más tarde John Oneal y Bruce Russett publicaron un trabajo, usando las mismas variables, pero mejorando el análisis estadístico y sus datos. Más recientemente, en los dos ensayos *The third leg of the Kantian Tripod for Peace* y *The Kantian Peace: The Pacific Benefits of Democracy, Interdependence, and International Organisations* y el libro *Triangulating Peace: Democracy, Interdependence, and International Organization* (2001), los autores incorporaron el tercer artículo de la “trilogía” Kantiana, que son las organizaciones internacionales. Aplicando esta trilogía a la distinción de los niveles de análisis introducidos más arriba, se identifica para el acercamiento *behaviorista* la democracia o las estructuras internas de los actores en general como una fuerza que ayuda entender el comportamiento de los actores en el contexto internacional. A nivel sistémico destaca la interdependencia, más en concreto el comercio y las organizaciones internacionales.

Este modelo o trilogía servirá como guión para el estudio de las relaciones Euro-Mediterráneas. Sin embargo, antes de entrar en ellas, se discutirá la argumentación que ofrecen los diferentes estudios relacionados con cada uno de los tres elementos de la idea Kantiana: la democracia, el comercio y la organización internacional. Empezando por el primer elemento de esta trilogía, la democracia, surge la pregunta, ¿de qué forma influyen las estructuras de-

mocráticas o bien no democráticas en el comportamiento de los actores en el ámbito internacional?

La llamada teoría de la Paz Democrática ha desarrollado todo una serie de explicaciones que a continuación se analizarán enfatizando temas claves como su tradición, los resultados claves, su base teórica, su evidencia empírica y las críticas planteadas.

3.1. La Teoría de la Paz Democrática

Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial se creó una intensa atmósfera pro-democrática y pro-derechos humanos. La creación de las Naciones Unidas y la promulgación de la declaración universal de los derechos humanos se presentaron con mucho entusiasmo. Las nubes oscuras de la Guerra Fría poco después velaron esta corta época de optimismo e dejarían el cielo cubierto para los próximos cuarenta años. En los años ochenta, el evidente fracaso del sistema socialista, acompañado por la demanda de reformas dirigidas a alcanzar más libertades personales, dio lugar a que muchos observadores de los acontecimientos globales comenzaran a percibir la democracia como la única alternativa de futuro (véase p.e. Fukuyama, 1989, 1992b). Esta situación creó una base fructífera para las ideas liberales en general, y para la teoría de la Paz Democrática en particular.

3.1.1. Las raíces filosóficas y los primeros estudios de la Paz Democrática

Los estudios acerca de la Paz Democrática están estrechamente vinculados con Immanuel Kant y su obra maestra *Paz Perpetua*. Pero hay otra fuente filosófica, menos citada, pero igualmente importante en su planteamiento: la obra del filósofo alemán Georg Wilhelm Friedrich Hegel, que renació ante todo por las publicaciones de Francis Fukuyama (1989, 1992b). La contribución clave de Hegel es la idea de la universalización o convergencia de los valores liberales. Sin el menor lugar a duda, tanto las suposiciones de Hegel como las de

Fukuyama eran o son prematuras. No obstante, dicha idea de la convergencia como las observaciones de Huntington (1991) sobre las olas de democratización ha inspirado a muchos expertos y políticos a tomar la democracia como un instrumento clave para la pacificación de las relaciones internacionales. En este sentido Ray afirma que

“Hegel’s prediction is relevant primarily because that research and writing [acerca de la Paz Democrática] has been inspired to an important extent by the end of the Cold War, which has been restored confidence in the idea that Hegel did much to originate , i.e., that democracy (or liberalism) is the wave of the future.” (1995:4)

Esta línea centrada en el tipo de regímenes políticos que influyen en la determinación de la política exterior ha sido rechazada durante un largo periodo, sobre todo por la escuela realista, pero incluso por estudiosos que no pertenecían a este corriente, ya que durante la Guerra Fría el comportamiento de las dos superpotencias era similar, aunque se trataban de dos sistemas políticos y económicos opuestos. A partir de entonces, se mantuvo durante mucho tiempo un punto de vista que dio poca importancia a la estructura de poder interna como factor influyente en el comportamiento en la escena internacional.

Sin embargo no toda la investigación que se llevó a cabo rechazó completamente la idea que las diferencias en la estructura interna se reflejaban en las relaciones entre los Estados, como por ejemplo los trabajos de la política exterior comparativa (véase p.e. Rosenau, 1971). Aunque el clima de la Guerra Fría favoreció el dominio de las suposiciones realistas, paulatinamente empezaron a producirse trabajos cuantitativos, que suponían que las estructuras de la autoridad doméstica afectan a las decisiones en materias de la política exterior (Ray, 1995). Muchos de estos estudios estaban inspirados por un artículo de James Rosenau (1966), que afirmaba que el tamaño, la riqueza y el tipo del sistema político son los atributos más destacables en la distinción de Estados y que cualquier análisis de las políticas exteriores nacionales tiene que tener en cuenta estas características. Pero incluso antes de la publicación de este artículo aparecieron artículos que indicaron que los países democráticos tienen relaciones menos conflictivas con otros países (véase p.e. Haas, 1965). Otros llegaron a resultados similares, es decir, que las políticas exteriores de Estados democráticos son menos

conflictivas que las de los países no-democráticos (East / Gregg, 1967; Salmore / Hermann, 1969; Zinnes / Wilkenfeld, 1971; East / Hermann, 1974).

Las razones por las cuales estos primeros estudios han sido ignorados por la mayoría de los actuales sobre la Paz Democrática son: que fueron publicados hace mucho tiempo; que enfatizaron la probabilidad de conflictos y no de guerras, es decir, enfatizaron casi exclusivamente la violencia y el conflicto por debajo del nivel de las guerras internacionales; y, quizás la razón más relevante: no enfatizaron las relaciones entre Estados democráticos (Ray 1995).

Existe una excepción: el artículo de Dean Babst (1964), titulado *Elective Governments – A Force for Peace*. Babst argumenta que no se han producido guerras entre democracias y según sus cálculos¹⁷, la probabilidad de que se iban a producir era muy baja. Debido al lugar de su publicación, es decir una revista ajena al *mainstream* de los estudiosos de las relaciones internacionales, no consiguió la suficiente difusión en el ámbito adecuado¹⁸.

Rummel inició otra ronda de debate sobre democracia y guerra inició Rummel (1983), argumentando que los Estados liberales (*libertarian*) han sido más pacíficos y que nunca han luchado contra otros Estados liberales¹⁹. Los argumentos de Rummel fueron retomados y ampliados por algunos autores (véase p.e. Chan, 1984; Weede, 1984). Al mismo tiempo, Doyle (1983a, 1983b, 1986) desarrolló sus argumentos basándose en las ideas de Kant. Aunque hoy en día existe prácticamente un consenso entre la perspectiva de Rummel y Doyle (Gledistch, 1992), se considera el artículo de Michael Doyle titulado *Kant, Liberal Legacies, and Foreign Affairs* (1983a, 1983b) como trabajo fundador de la Paz Democrática. Su argumento es que los Estados liberales, es decir aquellos Estados que se fundan en los derechos individuales como la igualdad frente la ley, la libre expresión y otras libertades civiles, la propiedad privada y la representación electa, hacen todo lo posible para evitar guerras. Al contrario, los líderes autoritarios o partidos que gobiernan de manera totalitaria provocan

¹⁷ Babst ha examinado los datos de 116 guerras de 1789 hasta 1941 de Wright (1965).

¹⁸ El artículo ha sido publicado en la Revista *The Wisconsin Sociologist*, y en 1972 fue publicado de nuevo. Pero ganó más popularidad a raíz de una crítica en un artículo de Small / Singer (1976). Véase más detalladamente en Ray 1995:11-12 o Gledistch 1999: 43.

¹⁹ Para una discusión más detallada sobre el trabajo de Rummel y las razones por las que no ha ganado tanto en popularidad véase Ray, 1995: 13-18.

guerras. La escuela realista percibe las relaciones entre Estados independientes como la predominancia de la seguridad nacional y la balanza de poder. A su vez niega la influencia de los principios de instituciones liberales internas de un Estado a las relaciones interestatales.

3.1.2. Fundamentos teóricos y evidencia empírica de la Paz Democrática

Sería más correcto llamar lo que generalmente se entiende como la Teoría de la Paz Democrática, “la Evidencia Empírica” de la Paz Democrática, como afirma Levy: “*the absence of war between democratic states comes as close as anything we have to an empirical law in international relations*” (1989:270).

Los resultados empíricos, son: 1) las democracias están tan involucradas en las guerras y los conflictos como otros tipos de regímenes políticos, y 2) entre democracias no hay guerras (Doyle, 1986; Levy, 1989; Gleditsch, 1992; Maoz / Russett, 1993; Rousseau *et.al.*, 1996). Hay pocas críticas acerca de estos dos resultados²⁰. Sin embargo, en la medida que nos acercamos a lo que son las razones que explican estos dos resultados, aumentan las críticas. Antes de entrar en el debate sobre ellas, se discutirá en breve las explicaciones acerca de esta evidencia empírica. Maoz / Russett (1993) y Russett (1995) observan dos formas en las que la democracia propicia relaciones pacíficas entre dos o más Estados.

La primera explicación hace referencia a las normas estructurales o institucionales democráticas. Detrás de este argumento se sitúa la idea acerca de que la organización de las democracias prácticamente impide que se lleve a cabo una declaración de guerra. Russett (1995) argumenta que la estructura institucional doméstica (incluye el control y la balanza, la división de los poderes y la necesidad de un debate público) frena o dificulta la decisión de

²⁰ Risse-Kappen (1995b) y Risse (1999), p.e. , argumentan que las dos evidencias empíricas de los trabajos realizados acerca de la Paz Democrática carecen de una profunda conceptualización, es decir, son “sub-teorizado”. Risse-Kappen intenta llenar este vacío, ofreciendo algunas ideas conceptuales.

declarar guerras. La población tiene que apoyar la decisión de acciones violentas contra otro Estado, porque ella paga los costes de estas acciones. Este coste habitualmente se produce en forma de recursos humanos y en el sufrimiento económico que conlleva una guerra.

Otra razón que ilumina las evidencias empíricas está fundada en normas culturales o en el aspecto normativo. Se afirma que los responsables políticos de los sistemas democráticos persiguen normas pacíficas de resolución de conflictos. Estas normas reflejan a su vez las experiencias y los valores inherentes a las democracias. Todas las democracias esperan de las otras que actúen de forma semejante que a ellas.

John Owen (1994) perfila y explica los mecanismos causales que generan la Paz Democrática, demostrando que los principios liberales y el proceso democrático trabajan conjuntamente. Owen deriva una serie de hipótesis de su explicación sobre como el liberalismo da lugar a la paz democrática: los liberales confían en aquellos que les consideran liberales, y al contrario, cuando se considera otro Estado como no liberal, surge la desconfianza. En sus tests empíricos analiza entonces cuatro casos²¹ y los resultados apoyan sus argumentos: la mayoría americana consideraba la Francia de 1790 como democrático, donde la guerra no estalló. Cuando los responsables americanos de 1812 no lograron percibir Gran Bretaña como una democracia, la guerra estalló. En la segunda crisis, la de los años 1861–65, los responsables británicos percibieron a los EEUU como una democracia liberal y adoptaron una política moderada durante la guerra civil americana. Y en la última crisis analizada por Owen, ambos Estados se consideraban mutuamente como democracias, evitando una guerra a raíz de la crisis venezolana.

3.1.3. El debate acerca de la proposición de Paz Democrática

Para la escuela realista, el sistema internacional es un sistema anárquico, es decir, no existe un soberano, una institución más allá de los Estados que regule las relaciones entre ellos. En este contexto, los realistas argumentan que las guerras siempre son posibles y por tal motivo, los Estados tienen que estar vigilantes y preparados para un conflicto. Así, los

²¹ La crisis franco – americana de 1796-98; las crisis anglo–americanas de 1803-12, de 1861-65 y de 1895-96

Estados no pueden disfrutar indefinidamente de las relaciones pacíficas con otros Estados. Esta idea se presentó por primera vez en el trabajo *Leviathan* de Thomas Hobbes (1651) y más reciente en *The Anarchical Society* de Hedley Bull (1977) donde se afirma que la anarquía internacional se puede amortiguar a través de Estados con capacidad de disuadir a otros Estados de agresiones y que son capaces de construir normas elementales para su coexistencia. En palabras de Hobbes:

“For as the nature of the foul weather lieth not in a shower or two of rain; but in an inclination thereto of many days together: so the nature of war, consisteth not in actual fighting; but in the known disposition thereto, during all the time there is no assurance to the contrary.” (cit. según Lynn-Jones et.al., 1996:X).

Para Christopher Layne (1994), el miedo y la desconfianza frente a otros Estado son los rasgos principales del sistema internacional, y por tanto, en el mundo de los realistas, las preocupaciones principales de los Estados se centran en la reducción de los riesgos que amenazan la supervivencia y la seguridad. Layne de nuevo concluye y hace hincapié en la postura realista: los Estados democráticos no responderán de forma diferente a rivales democráticos que a rivales no democráticos.

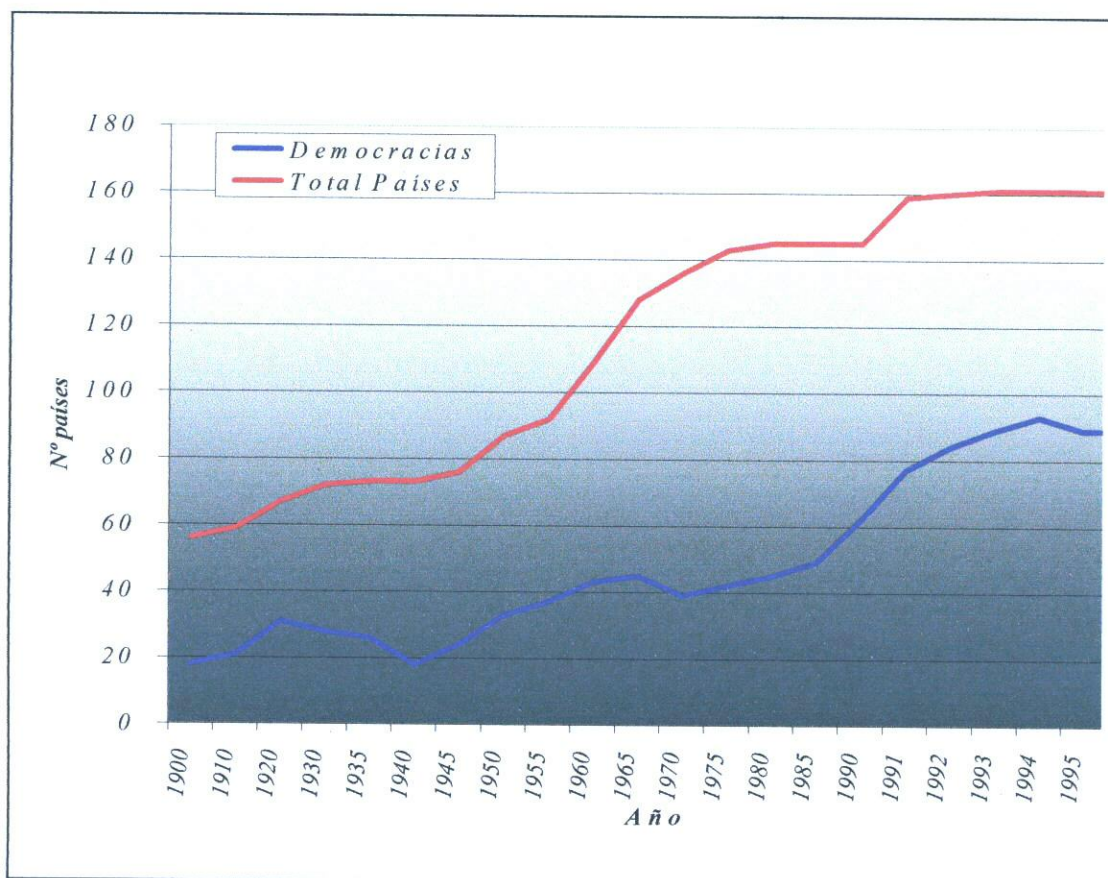
Dentro de la escuela realista se distingue entre los realistas ofensivos y los realistas defensivos. Para los primeros, la naturaleza anárquica de las relaciones internacionales da lugar a agresiones y por tal motivo, la posibilidad que se produzcan conflictos es muy alta. Por su parte los defensivos no se centran tanto en la tesis sobre la paz entre democracias. Argumentan que el sistema internacional a menudo favorece la paz y la cooperación e incluso afirman la probabilidad de la existencia de paz entre democracias. Pero la explicación de aquello se debe a los factores sistemáticos y no a la democracia *per se*. Estos factores sistemáticos son: distancia geográfica, alianzas contra un enemigo común y el deseo prudente de evitar guerras no necesarias. Según las críticas de los realistas, dichos factores explican la ausencia de guerras entre democracias sin la necesidad de incluir explicaciones basadas en normas democráticas o instituciones políticas compartidas. Concluyen que la conexión entre democracia y paz es falsa.

Esta perspectiva defensiva conduce a otro elemento clave de la argumentación en contra de la perspectiva liberal: la insignificancia del tipo de régimen político de un Estado para la explicación de sus relaciones exteriores. Los realistas tradicionalmente exponen que los elementos claves de la política internacional se pueden explicar sin diferenciar los Estados según su sistema político. Los factores sistemáticos, ante todo la condición de anarquía y las variaciones de la distribución del poder causan, según ellos, que los Estados compiten por la seguridad, obteniendo armas, formando alianzas y luchando en guerras, sin tener en cuenta si se tratan de países democráticos o autocráticos.

Como última crítica más destacable se presenta el argumento de que no existe ninguna garantía que un Estado permanezca democrático o se convierta en una. Muchas democracias que hoy en día existen pueden convertirse de nuevo en Estados totalitarios.

No obstante, el argumento a favor de la Teoría de la Paz Democrática más sólida es a mi juicio el hecho empírico de que no ha existido ninguna confrontación violenta entre regímenes democráticos en la historia del mundo hasta estos momentos. Sin embargo, este hecho está basado en las circunstancias de que hasta hace poco existían muy pocos estados democráticos. La evolución se puede apreciar en el gráfico 2.3. La crítica concluye que en el momento en que todos los países del mundo sean democráticos o al menos una buena parte de ellos, la confrontación entre dichos regímenes será un hecho, debido a una estructura anárquica del sistema internacional y al instinto de los Estados por defender sus intereses. La búsqueda por la seguridad llevara a confrontaciones con otros Estados, y en estos casos entre países democráticos.

La experiencia hasta hoy señala que los Estados democráticos no son más pacíficos. Estos se han enfrentado en guerras a Estados no democráticos en defensa de los principios democráticos.

Gráfico 2.3. : Evolución mundial de los países democráticos en el siglo XX²²

Fuente: Elaboración Propia a base de los datos de Polity.

Los trabajos más citados de la escuela realista que critican la teoría de la Paz Democrática son los de: Christopher Layne (1994), David E. Spiro (1994), Henry S. Farber y Joanna Gowa (1995), Ido Oren (1995) y Edward D. Mansfield y Jack Snyder (1995a; 1995b).

Christopher Layne (1994) escogió cuatro crisis graves entre democracias: la crisis franco-americana (1796–98), las crisis anglo-americanas (1803–12; 1861–65 y 1895–96), la crisis del Ruhr (1923) y la crisis Fashoda (1898) – para argumentar en contra de la paz democrática. Concluye su trabajo con la afirmación, que estas crisis no terminaron en guerra

²² Este gráfico está elaborado a base de los datos de Polity98. Los países democráticos incluidos en el gráfico son todos aquellos con valor de 5 o superior de la variable DEMOC (escala de 0 a 10). Aunque el total de los países no concuerda exactamente con el número real, lo que se pretendía es ofrecer una tendencia de la creación de nuevos Estados y su relación con la democracia.

más bien por razones realistas que por razones liberales, es decir, según su análisis en cada uno de estos momentos se evitó el conflicto por las siguientes razones: a) distribuciones adversas de la capacidad militar (en el caso de Francia) y/o, b) suposiciones sobre el adversario que podría ganar más ventajas a través de una guerra. Además la correlación entre estructura doméstica y ausencia de guerra entre democracias no consigue establecer el vínculo causal (ibídem). Resumiendo la crítica de Layne, la teoría de la paz democrática con su lógica deductiva carece de poder explicativo por un lado, y por el otro lado, la evidencia que aportan los *tests* estadística es inconclusa.

El argumento principal de David E. Spiro frente a la Paz Democrática es la insignificancia estadística debido a la ausencia de guerras entre Estados democráticos, aunque dicha ausencia puede ser casualidad. Según Spiro, la explicación estructural/institucional de la Paz Democrática es muy débil, porque la posibilidad de declarar una guerra por un Estado es menor por su sistema institucional: la conflictividad sólo disminuye frente a Estados democráticos y no frente a todo los Estados. Como último punto de su crítica, Spiro anota la carencia de claridad en las definiciones de democracia.

En su trabajo titulado *Politics and Peace*, Faber y Gowa (1995) valoran los fundamentos analíticos y empíricos de los trabajos sobre la Paz Democrática. A través del análisis de las relaciones entre dos Estados entre 1816 y 1976 llegan a las siguientes conclusiones: tanto la explicación normativa como estructural no son convincentes. En el ámbito normativo, identificaron como norma principal la resolución pacífica de conflictos. Su argumento es sencillo: para ellos, las mismas reglas se aplican a todos los tipos de Estados, sean estos democráticos o no. Esa norma es inherente a todos los Estados, porque las guerras en general son consideradas como la forma más costosa de solucionar los conflictos.

Referente a lo estructural/institucional, Faber y Gowa consideran la existencia de mecanismos de control y equilibrio gubernamental como elemento clave de la perspectiva liberal. Este factor permite que las instituciones internas dificulten enormemente la voluntad de un líder político de declarar una guerra. El rechazo de la idea de la Paz Democrática lo justifican con un argumento semejante al primero: ¿cómo se explica entonces la gran “facilidad” de llevar guerras de democracias frente a Estados no democráticos?, una tesis empíricamente

comprobada (Weede, 1992). En este sentido, Faber y Gowa insisten, que los atributos que caracterizan a la democracia desde la perspectiva de los liberales no se pueden negar a los países no-democráticos. De manera empírica, subrayan que no hay diferencias estadísticamente significativas entre la probabilidad de mayor enfrentamiento bélico entre dos Estados democráticos y dos con otro tipo de régimen.

Ido Oren (1995) por su parte rechaza la idea de que los Estados mantienen la paz porque cada uno percibe al otro como democracia. Para él es más bien al revés: los Estados que están interesados en mantener la paz son propensos a definir el otro Estado como democrático. Afirma que los líderes estadounidenses interpretan habitualmente un Estado como democrático cuando más se parece a los EEUU. Critica las contribuciones sobre la teoría de la Paz Democrática por su falta de atención a los cambios del significado y de las connotaciones que las “democracias” han experimentado a lo largo de la historia estadounidense.

Finalmente, Oren argumenta que los realistas no deberían desafiar la proposición de la Paz Democrática a través de ambigüedades sobre los significados estadísticos. En su lugar, se deberían dar énfasis a la construcción social de ideas sobre democracia y regímenes semejantes.

Como última crítica realista, se presentan los trabajos de Edward Mansfield y Jack Snyder (1995a, 1995b), que no critican directamente la proposición de la paz democrática. Al contrario, afirman que *“it is probably true that a world where more countries were mature, stable democracies would be safer”* (Mansfield / Snyder 1995b: 79). Los dos enfatizan los atributos de “estable” y “maduro”. Su argumento principal es que los procesos de transición aumentan la probabilidad de guerras para estas democracias y suponen que *“... formerly authoritarian states where democratic participation is on the rise are more likely to fight wars than are stable democracies or autocracies...”* (ibídem). Conforme con Mansfield y Snyder, hay cuatro razones por las que las nuevas democracias son más propensas a guerras:

- en su lucha por el nuevo poder, las elites del antiguo régimen recurren a los nacionalismos;
- la nueva elite ve necesario recurrir, como la antigua elite, a los nacionalismos;
- el pueblo recientemente movilizado es difícil de controlar y

- cuando la democracia incipiente fracasa, el retorno a la autocracia aumenta la probabilidad de guerra.

Por tanto, Mansfield y Snyder recomiendan que promover la democratización no es la mejor forma de construir la paz.

Lógicamente, los liberales han desarrollado una serie de argumentos en contraposición a la crítica realista. Bruce Russett reclama que el edificio teórico del realismo colapsará en cuanto se demuestre que los atributos del sistema político del Estado tienen una influencia mayor en sus relaciones exteriores. La respuesta de los patrocinadores de la proposición de la Paz Democrática a las críticas realistas se puede resumir en los siguientes cuatro puntos:

- A través de estudios cualitativos adicionales, los liberales intentan demostrar que la ausencia de guerras entre democracias es estadísticamente significativa. Estos estudios han tratado los posibles efectos que pueden tener la geografía, las alianzas y el nivel de desarrollo.
- Defienden sus proposiciones de democracia como cuidadosas y razonables, al mismo tiempo que dicen que las excepciones que existen son raras.
- Los liberales han intentado refinar y explicar más allá la lógica causal en que se basa la paz democrática.
- La democracia se extiende todavía y hay pocas democracias estables que vuelven a convertirse en autocracias.

3.1.4. La Paz Democrática y la política

De acuerdo con Risse-Kappen (1995b), los desafíos y críticas frente a la proposición de la Paz Democrática son más bien suposiciones ambiguas y análisis empíricos dudosos. No hay otros resultados empíricos que hayan logrado un consenso tan amplio entre los estudiosos de las relaciones internacionales como el de la Paz Democrática.

Si se aleja del mundo académico y se dirige hacia el mundo político, se observa algunas implicaciones de la Teoría de la Paz Democrática en la política. Dichas implicaciones han

convertido la Teoría de la Paz Democrática en un “edificio conceptual”, suficientemente efectivo para las relaciones internacionales de la era post-Guerra Fría (MacLean, 1999). La lista de los justificantes por parte de los políticos es larga. El entonces presidente estadounidense Bill Clinton, por ejemplo, argumentaba durante una visita a Moscú en mayo 1995 que el proceso de democratización en Rusia es esencial para toda la política exterior americana como para la seguridad global, porque “... *democracies don't attack each other.*”²³. La administración Clinton ha ido lejos y convirtió la democratización en un pilar de su política exterior.

El antiguo secretario general de la OTAN, Javier Solana, afirma también en una entrevista la importancia de la democracia. Según él, los elementos fundamentales de la política de seguridad son “... *a strong commitment to democratic values, a penchant for economic innovation and competition...*”²⁴

En resumen, sea como sea la postura en el debate académico, hay que hacer hincapié en las implicaciones para la política y las relaciones internacionales que tiene la idea de la Paz Democrática. Cualquier estudio que se basa en las políticas (*policy-orientated*) tiene que comenzar su análisis desde el hecho que la propuesta de la Paz Democrática se ha convertido en el elemento integral de muchas políticas exteriores, una realidad que no se puede negar ni ignorar y como afirma MacLean, “*It [la idea de la paz democrática] has “moved” in a sense, from theory to policy.*” (1999: 2).

3.2. La Paz Liberal: la democracia y el comercio como variables explicativas

Después del análisis de la influencia de la democracia a nivel internacional, conocida como la Paz Democrática, se acerca ahora a la llamada Paz Liberal, es decir, al concepto que incluye la democracia y la interdependencia económica (flujos comerciales) como las fuerzas

²³ (cita según MacLean 1999)

²⁴ Economist, March 13th, 1999.

que determinan la paz. Bajo este concepto, los estudios analizarán los efectos que tienen la democracia y el comercio sobre la creación de zonas de paz.

En este apartado se trata de resumir brevemente las contribuciones tanto teóricas como empíricas acerca de esta relación. Pero también se tratará la cuestión sobre la relación entre ambas variables. En otras palabras, ¿Existe una correlación entre democracia y comercio? Y en caso afirmativo, ¿Se puede observar alguna dirección causal?, es decir, ¿Promueve la democracia el comercio, o el comercio favorece la democracia?

Para volver al caso Euro-Mediterráneo: Bruselas subraya en su política mediterránea la importancia del comercio y las inversiones extranjeras para el crecimiento económico y la prosperidad. Detrás de este planteamiento se esconde la idea de la teoría de modernización, en la que se expone que la prosperidad económica llevará con el tiempo a la introducción de instituciones democráticas en estos países. De tal modo, que la UE supone que existe un vínculo indirecto entre comercio y democracia, a través del crecimiento económico.

En la misma línea argumenta Weede (1995) cuando retoma la relación entre comercio y paz, explicando que la influencia del comercio sobre la creación de zonas de paz se produce indirectamente vía el factor de la prosperidad y la democracia. En concreto el libre comercio aumenta la prosperidad de una nación, y esta llevará con el tiempo a la introducción de reglas democráticas. Y según este autor es finalmente la democracia la que provoca el establecimiento de relaciones internacionales pacíficas.

La tesis que se defiende en el presente trabajo es a la inversa. Suponiendo que la democracia aumenta el comercio, se cree que en el Mediterráneo no se va a producir el comercio suficiente para un crecimiento deseado, debido a la ausencia de estructuras democráticas en la orilla sur del Mediterráneo.

3.2.1. Los estudios acerca de la idea de Paz Liberal

Conforme con las dos tesis expuestas, hay una serie de investigadores que han realizados estudios acerca de la relación entre comercio, democracia y conflicto. Como el debate sobre la Paz Democrática, de nuevo, la discusión académica está dominada principalmente por los realistas y los liberales (Copeland, 1996). Los realistas perciben el comercio como un factor que aumenta el surgimiento de conflictos. En sus estudios enfocan el interés nacional, el poder del Estado y el equilibrio internacional del poder. Pero el comercio internacional ha sido tratado por los realistas sólo secundariamente.

Richardson (1995) distingue dos perspectivas realistas con respecto del comercio exterior y del poder del Estado. Una, que se puede denominar la *perspectiva mercantilista* y que se basa en la suposición que el poder de un Estado es directamente proporcional a su riqueza económica. De esta forma, el mercantilismo propone una justificación económica del uso de la fuerza contra otros Estados, ya que la capacidad militar es el principal instrumento para adquirir y proteger colonias y rutas comerciales.

La otra perspectiva realista hace hincapié en las virtudes de la autosuficiencia económica. Desde este punto de vista, el comercio aumenta la interdependencia entre los Estados. Este hecho, que comparten los estudiosos liberales, aumenta según la perspectiva realista, la dependencia mutua y la vulnerabilidad frente al adversario. Pero al contrario que los liberales, los realistas identifican con este aumento de la vulnerabilidad en un contexto internacional anárquico, el aumento de los incentivos de usar armas. Otro factor importante de los realistas reside en los beneficios del comercio. Desde su perspectiva, estos beneficios siempre se pueden usar para ganar en capacidad militar e inherente a esto la reducción de la propia seguridad nacional.

Uno de los trabajos más recientes y más citados es el análisis de Barbieri (1995; 1996b). Sus conclusiones confirman la perspectiva realista sobre que la interdependencia económica aumenta la probabilidad de conflictos entre Estados. No obstante, se tiene que tomar estos resultados con cautela, ya que en sus análisis no controla la distancia geográfica entre los Estados, y como afirman una serie de trabajos, la proximidad geográfica está positivamente

relacionada con el aumento de los flujos comerciales (Deardorff, 1995)²⁵. En otro estudio, Barbieri (1996a) incluso llega a afirmar que el comercio reduce la probabilidad de guerra entre dos Estados, si se controla la distancia geográfica.

La perspectiva liberal basa su argumentación en que la interdependencia entre dos o más Estados propicia la guerra casi imposible. Dentro de esta argumentación se pueden identificar dos grandes líneas. Una reduce la interdependencia a aspectos económicos, es decir, la fuerza principal de esta interdependencia económica es el comercio. Lanzado por los economistas de la *Escuela de Economía de Manchester*²⁶, enfatizan sobre los beneficios que genera el comercio para todos los que están implicados y que el racionamiento económico impide que estos beneficios se pierdan en el contexto de los conflictos.

La segunda corriente liberal está asociada principalmente con los trabajos de Deutsch (1954) y sus colaboradores (Deutsch *et.al.*, 1957). El enfoque es más amplio ya que no reducen la interdependencia exclusivamente a aspectos económicos, sino que subrayan los flujos de transacciones en general como factores que pacifican las relaciones entre diferentes actores en la arena internacional. Sin embargo, para Deutsch *et.al.*, el comercio refleja un tipo de transacciones muy importante. Según esta escuela, los flujos transnacionales son las fuerzas que causan la creación de *sentimientos de nosotros (we-feeling)* y que en última instancia llegarán al establecimiento de las llamadas *comunidades de seguridad (security communities)*. Según este acercamiento a la cooperación, el intercambio de información es el principal agente para la creación de zonas de paz.

Deutsch *et.al* ofrecen una serie de herramientas analíticas con el fin de diagnosticar en que estado se encuentra el proceso de *community-building*. Un punto clave, que lleva

²⁵ También el modelo de gravedad que algunos autores aplican en su análisis de correlación entre comercio, conflicto y democracia (Pollins, 1989; Morrow *et.al.*, 1998; 1999) incluye entre otras variables la distancia entre los Estados en cuestión. Otra forma de explicar en parte los resultados es la forma de medir la interdependencia económica. Barbieri calculaba el índice de interdependencia como concentración de comercio, es decir como los flujos comerciales del Estado i al Estado j como porcentaje del comercio total del país i en un tiempo t. Dicha forma de medir esta variable no nos dice nada sobre la importancia económica del comercio para un país, por lo tanto, es recomendable medir la interdependencia como la tasa de comercio sobre el PIB (Oneal / Russett, 1997).

²⁶ Los principales miembros de esta escuela del “espíritu del libre comercialismo” son Adam Smith y David Ricardo.

directamente a una línea de argumentación que pone en tela de juicio los beneficios pacíficos del comercio, es la del “equilibrio del volumen de las transacciones”. Un requisito en el trabajo de Deutsch es que tiene que existir un equilibrio entre los volúmenes de los flujos de transacción.

Con respecto al comercio, este requisito está vinculado con la crítica formulada por la escuela de dependencia y los estudiosos acerca del pensamiento marxista. Ellos aceptan la idea de que el comercio puede tener efectos secundarios pacíficos. No obstante, estos beneficios se producen cuando las relaciones comerciales son más o menos equilibradas. Hirschman (1945) constata que cuando estos vínculos son asimétricos, se pueden convertir en relaciones de influencia, dependencia y dominación del uno sobre el otro.

La crítica de la escuela de dependencia a la de Hirschman, se centró en afirmar que en los intercambios asimétricos siempre pierden las economías más débiles, y fue contrastado por Weede (1995) con los ejemplos de Alemania y Japón, para rechazar la crítica basada en que las relaciones de intercambios asimétricos, los países más débiles crecen en una estructura de dependencia y dominación por parte del país más fuerte comercialmente. No obstante, según mi juicio, estos dos ejemplos no son muy adecuados para enfrentarlos a los argumentos de los “dependentistas”, porque se tiene que tener en cuenta los factores externos especiales como el *Plan Marshall* y la situación internacional bipolar que surgió a raíz de la Segunda Guerra Mundial, que sin duda alguna ayudaran considerablemente en la reconstrucción de los dos países destruidos en la II Guerra Mundial.

Una característica común de todos los estudiosos a través de todas las escuelas es medir el comercio como una variable de la interdependencia económica. Cualquier análisis cuantitativo que analiza la relación entre comercio, conflicto y democracia, mide las exportaciones e importaciones entre dos países o el comercio sobre el PIB como variable que expresa la dependencia de una economía nacional y sus relaciones comerciales con el exterior. Nadie hace hincapié en los diferentes tipos de comercio existentes, un fenómeno que se discutirá a continuación.

3.2.2. Dos modelos de comercio: inter-industrial versus intra-industrial.

De acuerdo con la teoría de comercio estratégico se ha demostrado que un país se beneficia de la discriminación y el proteccionismo cuando existen oligopolios o cuando existen economías de escala. El análisis de situaciones asimétricas siempre está relacionado con el patrón de comercio de tipo intersectorial, es decir, el intercambio de bienes entre dos o más países en su forma más clásica, de bienes primarios por bienes manufacturados, el patrón criticado por la escuela de dependencia.

La teoría económica neoclásica explica este patrón con el modelo *Heckscher-Ohlin*, según el cual la especialización de cada país está determinada por unas ventajas comparativas que se definen en función de la dotación relativa de factores de producción. Las relaciones comerciales entre Norte-Sur tradicionalmente se ajustaban al patrón con estas características.

La *Nueva Economía Internacional* (NEI), que surgió en los años ochenta alrededor del economista estadounidense Paul Krugman, considera la existencia de una competencia imperfecta y de bienes diferenciados. La NEI pone en tela de juicio la primacía del libre comercio. Al contrario que la teoría neoclásica, los autores de la NEI creen que la especialización de los países se define en función de las ventajas comparativas y las economías de escala. Las economías de escala a su vez explican el comercio intra-industrial. La modificación de la naturaleza de las manufacturas está vinculada –según Krugman (1995)– con el crecimiento de estos intercambios: los crecientes niveles de los bienes finales conllevan la utilización de una gran variedad de bienes intermedios. El aumento de la cantidad de estos intercambios permite dividir el total del valor añadido entre varios países, y por lo tanto, se consiguen importantes incrementos en la productividad. Ali El-Agraa (1996) justifica, con la existencia de economías de escala externas a la industria nacional, la puesta en marcha de acuerdos regionales.

Neil R. Richardson (1995) constata que el vínculo entre comercio y paz no es sólo la resurrección de la teoría liberal y de los flujos de comercio macroeconómico, sino que hay

también cambios microeconómicos que modifican el significado del comercio. Él observa dos nuevas actividades económicas que empezaron a ser realidad en las últimas décadas:

- las empresas son cada vez más móviles en un nuevo contexto global y
- se forman rápidamente alianzas con empresas de la competencia.

Estos dos fenómenos microeconómicos tienen implicaciones macroeconómicas. El primero hace claramente referencia a la deslocalización industrial. En los años ochenta se desarrolló un nuevo tipo de comportamiento corporativo. La reconstrucción europea y japonesa habían hasta entonces madurado y la industrialización se había extendido rápidamente a otras economías. Muchas empresas empezaron a trasladar su manufacturación y otras operaciones avanzadas al extranjero. Los subsidiarios en ultramar no eran más que sólo proveedores de materias primas y componentes de bajo valor añadido.

Este fenómeno nuevo explica la tendencia hacia la “deslocalización” en los últimos años: los países industrializados del “Norte” han mudado aquellas actividades que son más intensivas en mano de obra hacia países en vías de desarrollo, los países del “Sur”, donde la mano de obra es abundante y barata. La industria *maquila* en México o el modelo de desarrollo económico del este asiático, el llamado modelo de las *ocas voladoras*²⁷ son ejemplos que ilustran este proceso.

Este nuevo patrón propicia mejor la redistribución de la riqueza del “Norte” hacia el “Sur”. Albert O. Hirschman (1980) advierte de forma pionera, que la afirmación de beneficios mutuos en las relaciones Norte-Sur constituye una premisa de la economía de desarrollo. El proceso de integración económica Norte-Sur puede maximizar las ventajas que ofrece

²⁷ El economista japonés Akamatsu Kaname desarrolló la teoría de las ocas voladoras (*flying geese pattern of economic development*) para describir el camino de desarrollo de los países de la región del este asiático. Ella explica como los países se pueden desarrollar rápidamente aprovechándose de los ciclos de productos. Es decir, en una primera etapa un país poco desarrollado adopta industrias adecuadas intensivas en mano de obra. Esta nueva industria produce en un principio para el mercado nacional, pero más tarde, empezará a exportar. Al comienzo los productos son sencillos y baratos, pero con el tiempo, se mejora la calidad. Estos procesos se repiten de nuevo, logrando así el desarrollo económico nacional. Kaname distingue los países involucrados en este proceso de relocalización entre precedentes (*senshinkoku*) y países ascendentes (*kooshinkoku*). A estos se añade la categoría de los nuevos países ascendentes (*skinkookoku*), que son aquellos que se desarrollan más rápidamente que los demás y que suben en el *ranking* del conjunto regional.

la “deslocalización” industrial. Este proceso genera para los países del “Sur” la posibilidad de insertarse en un patrón regional de comercio intra-industrial, un patrón regional que hasta hace poco ha sido un coto exclusivo de los países del norte (Plaza Cerezo, 1997; Escribano / Trigo, 1998; 1999)²⁸.

El segundo punto de Richardson se refiere a alianzas estratégicas con empresas extranjeras de la misma industria. Dos factores suelen explicar estas dos advertencias según este autor:

- las alianzas pueden ayudar para conseguir economías de escala y;
- una alianza permite a cada empresa complementar los “talentos de la otra” y simultáneamente aprender de ella.

Por todo esto resulta apropiado introducir el concepto de comercio intra-industrial. Cuanto más elevado es el comercio intra-industrial, más se aprovecha de las economías de escala y más se integra otro país en el sistema de producción. La integración en el sistema de producción a su vez significa un aumento de las inversiones directas. Y, como destaca Drucker, el comercio sigue cada vez más a la inversión, de tal forma que el comercio se ha convertido en una función de la inversión (1989:172). Hoy en día se ha creado un fuerte consenso respecto a la importancia de las inversiones extranjeras directas para el desarrollo económico.

Según mi opinión, reside en este fenómeno la principal diferencia entre el comercio inter-industrial e intra-industrial. Mientras el comercio inter-industrial es una “simple” forma de intercambio entre los productores de un Estado con otro, el comercio intra-industrial exige a las empresas más actividad en otros países que no es el suyo de origen, lo que

²⁸ Recientes trabajos han mostrado alguna evidencia de la existencia de comercio bilateral intraindustrial entre el Norte y el Sur: Flam / Helpman (1987); Ballance, *et.al.* (1992) Tharakan (1989). Tharakan / Kerstens (1995) analizan en una combinación de un estudio casuístico y un análisis econométrico, el comercio bilateral intraindustrial de juguetes entre países con alta renta per capita y baja renta per capita. Sus resultados apoyan la tesis que existe comercio bilateral intraindustrial en el sector de juguetes entre países del norte y del sur.

Richardson expuso en su observación de los cambios microeconómicos. Y supuestamente, es en este patrón de comercio, donde la penetración de la actividad económica en otro país es más elevada que con el patrón de comercio de acuerdo con las ventajas comparativas. Las instituciones políticas desempeñan un papel importante en este tipo de comercio, porque son ellas quienes garantizan el funcionamiento de los mercados. Estas observaciones llevan directamente a la pregunta ¿de qué forma influye la política en el comercio?

3.2.3. La democracia y el comercio

La mayoría de los trabajos acerca de la Paz Liberal reducen su interés a la relación entre el comercio y la democracia con conflictos o guerras. Es decir, argumentan que ambas variables son claves para la creación de zonas de paz. Eso corresponde, sin duda alguna, a la política llevada a cabo por la UE frente al Mediterráneo. No obstante, una pregunta clave reside en la correlación entre comercio y democracia.

Algunos autores se plantearon también esta pregunta y llegaron a la conclusión que los flujos comerciales suelen ser más elevados entre países democráticos. Dixon y Moon (1993), por ejemplo, concluyeron que las exportaciones estadounidenses son más grandes cuando se trata de un país democrático. Bliss y Russett (1999) afirman también que el intercambio comercial entre dos Estados democráticos es más elevado. Y Morrow *et.al* (1998; 1999)²⁹ podrían verificar su tesis sobre que los intereses comunes y los sistemas políticos democráticos son dos factores que influyen en el aumento de los intercambios. Trigo (2001) llega en su estudio sobre los determinantes del comercio intra-industrial entre la UE y países menos desarrollados a la conclusión que la ausencia de la democracia influye de forma negativa en la cantidad del comercio intra-industrial. ¿Cómo se explica esta relación entre sistema político y comercio?

En primer lugar, se tiene que tener en cuenta, que los agentes que comercian son empresas y las decisiones de exportar de los empresarios siempre están relacionadas con cálculos

²⁹ Estos autores controlaban también la variable “alianzas”, sin embargo, sus resultados no indicaron que alianzas aumentan los flujos comerciales.

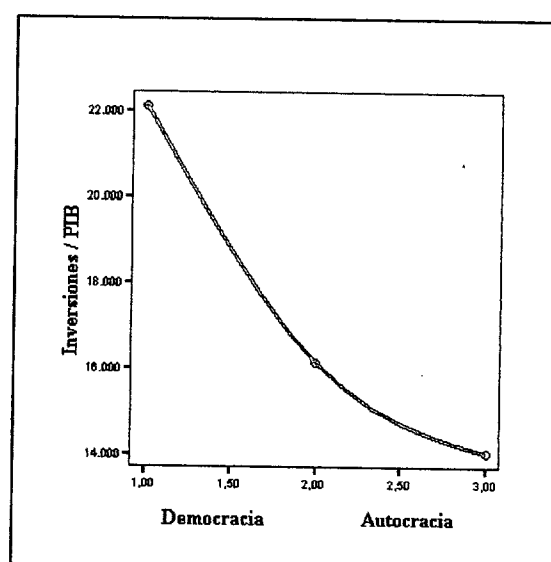
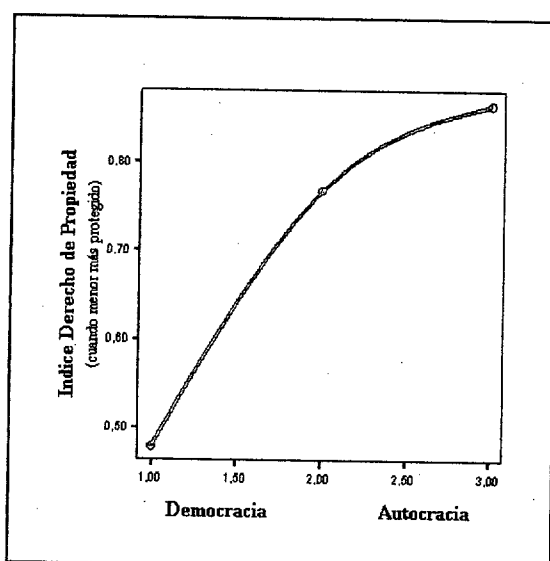
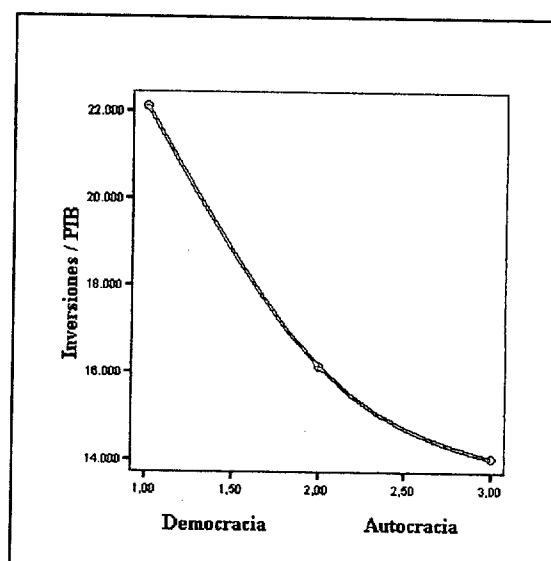
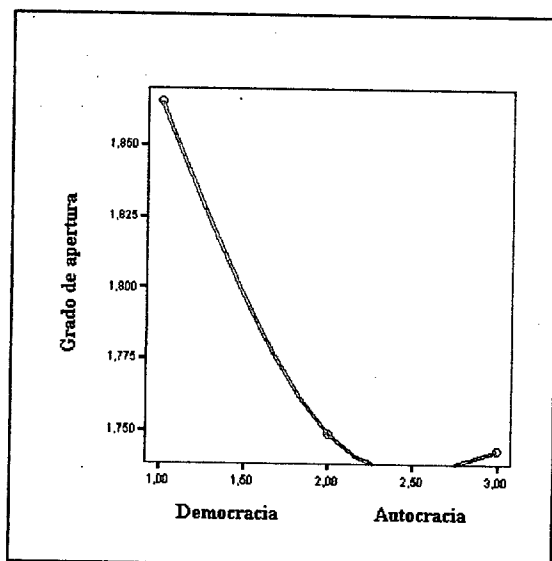
de beneficios y riesgos. De tal modo, una empresa extranjera que comercia con otro país siempre considerará el riesgo político inherente a las instituciones políticas del país en cuestión. Este riesgo, percibido por los empresarios, reducirá los beneficios esperados por los cálculos exclusivamente económicos. No cabe duda, que si se trata de beneficios muy altos, la disposición de arriesgarse será más alta. Los mejores ejemplos son las empresas petroleras que a menudo tienen que actuar en países con altos riesgos políticos.

Otra forma de explicar esta relación es que los obstáculos al comercio en forma de aranceles son menores en las democracias. Una forma de medir esta correlación se observa en el gráfico 2.4. Los ingresos que recibe un gobierno a través de los impuestos sobre el comercio y los flujos de capital internacional sobre el PIB es una buena medida para poder ver de que manera una economía está abierta al comercio. Y se supone, que los países más democráticos generalmente son más abiertos al comercio, y por tanto, los ingresos que provienen del comercio y los flujos de capital internacional deberían ser menores. El gráfico muestra una clara tendencia: cuando menos democrático es el país, más altos son los ingresos del gobierno que provienen de la actividad internacional.

Otra forma de influir la política en el comercio es la disposición de los gobiernos en establecer relaciones comerciales con otros países. Los gobiernos limitados, es decir, cuyo papel en la vida económica de un país está muy poco desarrollado suelen estar particularmente interesados en el comercio. Y tradicionalmente, los gobiernos limitados se suelen encontrar en países donde predominan estructuras democráticas. Esta relación entre el grado de apertura al comercio y el sistema político se expone en el gráfico.

Como se ve en el gráfico, hay una clara tendencia que refleja que con la disminución de la democracia se reduce el grado de apertura comercial de un país. Otra variable importante, teniendo en cuenta los dos modelos de comercio expuesto en el capítulo anterior, es la idea

Gráfico 2.4. Relación de Régimen Político y diferentes variables que determinan el comercio (1970–1998)



Fuente: Elaboración propia³⁰

³⁰ Los datos para el cálculo de estos gráficos provienen de las siguientes fuentes: Los índices del régimen políticos son de "Polity98". La escala de estos datos ha sido recodificada por razones de visibilidad. El grado de apertura es el porcentaje del comercio (exportaciones + importaciones) total sobre el PIB, y proviene de Easterly / Sewadeh (2002) al igual que los datos del PIB y los datos de las inversiones. Los datos para el cálculo del derecho de la propiedad corresponden por un lado a la línea 32d "Claims on Private Sector" de *International Financial Statistics*, del FMI, varios años y el PIB de la misma fuente de arriba. Y finalmente, los datos de los ingresos a través de transacciones internacionales han sido escogidos de los *Government Financial Statistics* del FMI, varios años.

del comercio intra-industrial como agente de desarrollo económico. Se supone que las inversiones que se realizan en un país aumentan los incentivos para que se establezcan las economías de escala, y por tanto el comercio intra-industrial. Y supuestamente, cuanto más democrático es un país, más inversiones tanto extranjeras como domésticas atraen. En el gráfico 2.4. se ha correlacionado las inversiones con el régimen político como suma de las inversiones domésticas y las inversiones extranjeras directas. Y de nuevo, se puede observar una tendencia que con la reducción de las prácticas democráticas se disminuyen claramente las inversiones.

Y como última variable que expresa una posible relación entre el comercio y lo político es la del régimen político y el derecho de la propiedad. En el campo de los economistas institucionales, la idea de la necesidad de proteger los derechos de la propiedad es fundamental para el funcionamiento de los mercados goza de un amplio consenso desde el trabajo pionero del premio Nobel Douglass C. North (1990) titulado *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. De acuerdo con Leblang (1996), se ha construido un índice de derecho de la propiedad, que mide el grado de protección de dicha propiedad que ofrecen los Estados. Este índice cuantitativo se calcula como la demanda por parte del Estado frente al sector privado (*claims on private sector*) sobre el PIB. De tal forma, cuanto más alta es esta demanda, menor es el grado de protección del derecho de la propiedad, y por lo tanto, más alto es el riesgo o la incertidumbre para los agentes económicos privados, y por lo tanto, estarán menos dispuestos a llevar a cabo negocios con este país. Se supone que las democracias protegen mejor la propiedad. Esta relación se expresa igualmente en el gráfico 2.4. De nuevo, la tendencia afirma que un régimen político democrático protege mejor el derecho de la propiedad y por lo tanto, promueve el comercio.

Todas estas relaciones entre el régimen político y el grado de apertura, los obstáculos al comercio, las inversiones y el derecho de la propiedad confirman los resultados de Dixon y Moon (1993) y Bliss y Russett (1998). Por otro lado, la idea causal de Weede (1995) sobre que el comercio aumenta la prosperidad y ésta crea incentivos para un cambio político es relativa, ya que si se tiene en cuenta los cambios en el patrón de comercio (*intra versus inter*

industrial) se reduce el poder explicativo de la idea de Weede. Para poder integrarse en la economía internacional, los Estados necesitan cumplir algunas condiciones, que no sólo se pueden limitar a la distancia geográfica. Y como se demostrará más adelante, los países de la cuenca Sur han sido especialmente incapaces de cumplir estos requisitos. Esta incapacidad se puede explicar en gran parte por la aplicación de una política económica totalmente inadecuada, y que a su vez tiene que ver con las prioridades de los regímenes Árabes que han sido: mantenerse en el poder antes de un desarrollo sostenible, cumplir con las demandas de un mercado internacional, una práctica que en un sistema democrático no hubiera sido necesario ni posible sostener.

Otro factor que determina los flujos transnacionales en general y los intercambios comerciales en particular, es el de la información. La probabilidad de que agentes económicos lleven a cabo negocios, en circunstancias que se acercan más a las de su país de origen, nos lleva directamente al tercer y último concepto de esta secuencia pacífica (paz democrática–paz liberal–paz perpetua) que incluye a parte de las dos variables democracia y comercio una tercera, que es la de las organizaciones internacionales. Una de las principales funciones de estas organizaciones es la del intercambio de informaciones. De este modo, las organizaciones internacionales reducen a través de este intercambio los costes de las transacciones y por lo tanto, representan igualmente un factor que promueve los flujos de intercambio entre dos o más Estados.

3.3. La Paz Perpetua: Democracia–Comercio–Instituciones Internacionales

Hasta ahora se ha analizado la influencia de los regímenes políticos y los flujos transnacionales (comercio) en la construcción de zonas de paz. Se ha visto que las democracias y el comercio tienen efectos pacificadores en las relaciones entre los actores a escala internacional. La relación entre ambas variables se establece a través de la democracia que favorece que dos países comercien. Ahora se integrará otro aspecto, que supuestamente constituye una fuerza pacificadora más de las relaciones entre los Estados.

La última variable de la trilogía que conlleva el concepto de la Paz Perpetua es la de las instituciones internacionales. Bajo el término de *instituciones internacionales* se entiende en este contexto todo tipo de mecanismos establecidos entre dos o más actores a escala internacional que ayuden a mejorar la comunicación y a reducir los costes de las transacciones. Esta definición incluye tanto los mecanismos informales como formales. Los primeros pueden ser principios, normas o reglas, enfatizando así la idea resumida en la escuela de los *regímenes internacionales*. Los mecanismos formales pueden ser organizaciones internacionales de carácter no-gubernamental conocidas en la literatura con las siglas inglesas *INGOs* o de carácter empresarial *BINGOs*³¹, como instituciones formales. Naturalmente se incluye también las organizaciones internacionales de carácter gubernamental, *IGOs*, todas consideradas por el paradigma del *institucionalismo liberal*. Desde un punto de vista más reciente, se incluye también todo tipo de integración económica regional, expresada en los acuerdos de comercio preferencial, una amplia clase de instituciones que abarcan áreas de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes (Mansfield / Pevehouse, 2000), ya que los principales objetivos de estos tipos de integración económica son facilitar y mejorar los intercambios comerciales.

La pregunta clave a la cual se busca una respuesta aquí es: ¿cuáles son los factores que promueven u obstaculizan el establecimiento de instituciones internacionales? Una primera se aproxima al fenómeno de la nueva ola de regionalismo (Mansfield / Milner, 1999) que se observa en todas las partes del mundo desde el fin de la Guerra Fría. Como antes se argumentó, uno de los factores que explica la reciente ola de regionalismo es la difusión de la democracia por todo el mundo (véase gráfico 2.3.). Por tal motivo, se estudiará a continuación las correlaciones por un lado entre, la democracia y las instituciones internacionales, y por otro, la relación entre flujos comerciales e instituciones.

³¹ Aquí se usa las siglas inglesas a pesar de la existencia ONG en castellano, haciendo así hincapié al carácter internacional. INGOs conocido en la literatura anglosajona como *International Non-Governmental Organization* o BINGOs *Business Non-Governmental Organizations*

3.3.1. *¿Regionalismo sin regionalización? La relación entre instituciones y flujos de transacciones*

Tratando el regionalismo, diferentes autores diferencian claramente entre *regionalización* y *regionalismo* (Fishlow / Haggard, 1992). Mientras el primer concepto resalta a la concentración regional de flujos económicos, el segundo se refiere al proceso político caracterizado por la coordinación de la política económica entre Estados que componen una región.

Otro factor que implica el concepto de región es el de la proximidad geográfica. Russett *et.al.* (1998) subrayan que la proximidad geográfica o fronteras comunes aumentan tanto la posibilidad de cooperar, como –en el caso negativo– la posibilidad de conflictos. De la distinción entre por un lado la concentración de flujos económicos y por otro, la coordinación de las políticas surge la pregunta, si existe el regionalismo sin regionalización. Una cuestión a primera vista evidente. No obstante, centrándose en la región Euro-Mediterránea y su experiencia con el regionalismo o en concreto los intentos de cooperación allí, dicha evidencia se distorsiona y por lo tanto justifica la formulación de esta pregunta.

Una de las peculiaridades de la cuenca del Mediterráneo es la casi inexistencia de comercio entre los PMNC, un problema ampliamente reconocido. Entre las posibles propuestas para hacer frente a este fenómeno se encuentra la creación de una zona de libre comercio entre los países PMNC (Escribano / Jordán, 1999a; 1999b)³². No obstante, dado la actual ausencia casi de flujos es improbable que dicha propuesta de los frutos esperados.

Otro ejemplo que pone en duda la creación de instituciones regionales es la experiencia de iniciativas de cooperación regional en el marco de la Unión del Magreb Árabe (UMA). La necesidad de lanzar esta iniciativa se derivó de la intención de los cinco países que firmaron el acuerdo de crear un contrapeso a los avances del proceso de integración europea. De este

³² Durante el I Congreso de Politólogos y Sociólogos del 5-7 de julio de 2001 celebrado en Madrid, Alfonso Datsi subrayó la importancia de una zona de libre comercio entre los PMNC como posible impulso y que España pretende dar durante la presidencia española del en el Primer Semestre 2002.

modo, la necesidad ha sido causada por motivos exógenos y no porque factores endógenos lo demandaron. Por otro lado, el estancamiento se explica generalmente por los problemas políticos, sobre todo entre Marruecos y Argelia. Surge la pregunta, que hubiera pasado si el Magreb hubiera experimentado una concentración de flujos transnacionales anterior a la firma del acuerdo de Marrakech, y si se hubiera derivado de este factor interno la necesidad de cooperar y coordinar sus políticas.

Volviendo a un nivel más teórico, se supone que para la cooperación y la creación de un marco institucional a niveles regionales o internacionales, se requiere cierto nivel de intercambios. En otras palabras, la tesis que se defiende aquí es que para que se establezca una forma de cooperación institucionalizada, se requiere que las interacciones superen un umbral. Este nivel es imposible de expresarlo en un número concreto. Depende de tantos factores, que la única forma adecuada, que tienen de llegar a un nivel es que ambas partes perciban estos flujos de tal manera, que la coordinación de ellos se haga imprescindible. Sin este nivel adecuado de intercambios, los responsables políticos no sentirán la necesidad real de crear una marco de coordinación y cooperación.

Este podría ser una posible explicación a la pregunta: ¿por qué algunas iniciativas regionales tuvieron y tienen más éxito y crecieron y crecen más que otros? Al otro lado del Mediterráneo, en su orilla Norte, se presenta, con la actual Unión Europea, un ejemplo de integración exitosa. Russett *et.al.* (1998) describen los esfuerzos de Konrad Adenauer, Jean Monnet, Robert Schuman y otros padres del proyecto europeo después de la II Guerra Mundial de una forma breve, pero de suma utilidad para los fines de este párrafo, cuando dicen:

"First, they acted to restore and stabilize democratic governments in their countries. Then they created a network of economic interdependence that would make future war among those countries economically irrational, than they moved to embed this in the myriad institutional structures that have emerged, in widened and deepened from, in the European Union (EU)." (441).

O, en otras palabras: a través del restablecimiento de los sistemas democráticos se ha creado una interdependencia económica que ha aumentado a su vez la necesidad de

coordinar estos flujos. Finalmente todo ello conlleva a la creación de diferentes instituciones para mejorar la coordinación y reducir los costes de estos flujos transnacionales. La experiencia europea refleja que la democracia fomenta la interdependencia económica y la interdependencia económica a su vez influye en la creación de estructuras institucionalizadas. No cabe duda que estas estructuras tienen igualmente un efecto positivo en el aumento de la interdependencia económica, por un hecho ampliamente reconocido: las instituciones reducen los costes de transacción.

Pero como se supone aquí, esta interdependencia económica tiene que madurar de forma que su coordinación se hace imprescindible. Una vez puesta en marcha esta coordinación ambos factores entran en una relación de dependencia mutua. Si se afirma esta suposición se puede responder a la pregunta sobre la relación entre regionalismo y regionalización: la regionalización promueve el regionalismo, y una vez establecido dicho regionalismo, ambos desarrollan una dinámica mutua.

La idea de la *madurez* de las interacciones no es nueva como se puede ver en los trabajos de K.W. Deutsch (1954) y sus colegas (1957). Ellos introducen el concepto de las *comunidades de seguridad* (*security communities*). Inherente a la construcción de dichas comunidades está la comunicación que lleva a la formación de una identificación común, una identidad mutua y/o la creación de unos sentimientos de *ser nosotros* (*we-ness*) entre los que participan en la construcción de esta comunidad. De tal forma que lo que destaca en los trabajos de las comunidades de seguridad son las estructuras de las relaciones y no tanto los actores.

Desde un acercamiento sistémico destaca el “renacimiento” del concepto de las comunidades de seguridad de Karl W. Deutsch. Este concepto funcionalista analiza los flujos transnacionales del sistema internacional para determinar y explicar el comportamiento de los actores. Dicho renacimiento se refleja en el creciente número de trabajos acerca del término de Deutsch (véase p.e. Adler / Barnett, 1998; Gledistch, 1999; Knudsen, 1998; Starr, 1992; Zinnes / Muncaster, 1987)³³.

³³ Las razones para la poca atención que disfrutó este concepto hasta hace poco residen tanto en sus rasgos específicos de sus suposiciones básicas como en el ámbito internacional. Es decir, el modelo fue marginado por no haber prestado mucha atención a las organizaciones internacionales ni por no enfocar las motivaciones de los comportamientos de diferentes grupos sociales, como las elites empre-

La definición de una *comunidad*, es decir, para poder hablar de una comunidad, requiere que el volumen de transacciones supone un nivel mínimo para que se pueda considerar un sistema con dos o más entidades como comunidad. Aquí surge la pregunta si el volumen de transacciones es significativo. En otras palabras, el volumen de transacciones entre naciones proporciona la base para el desarrollo de un sentido de *community-ness*, porque a) las naciones están en contacto, y b) el aumento del volumen de transacciones realza la necesidad de establecer normas para vigilar y coordinar estos flujos. Esta correlación manifiesta que los flujos de transacciones pueden ser un factor positivo para la integración siempre y cuando los flujos están acompañados por el desarrollo adecuado de ordenaciones institucionales. Pero también indica, lo antes mencionado, para que haya cooperación, las dos entidades tienen que estar suficientemente en contacto. Y sólo si existen suficientes contactos (en forma de intercambios), los miembros de una comunidad sentirán la necesidad de coordinar o institucionalizar sus intercambios.

En suma, la construcción de comunidades en el sentido de Deutsch se basa principalmente en un determinado patrón de transacciones e intercambios entre las entidades de un tipo de sistema, y que a su vez, estos flujos se realizan dentro de un marco institucional adecuado. La causalidad entre flujos transnacionales y marco institucional, sin duda es inversa, de modo, que se supone que un marco institucional adecuado tiene repercusiones positivas en los flujos, porque el marco institucional facilita dichos flujos y por lo tanto motiva su aumento.

sariales o políticas. Como anteriormente se ha mencionado, se trata de un acercamiento sistémico, en donde el momento culminante son las relaciones entre los actores y no los actores mismos. Estos rasgos específicos explican porque los estudiosos, cuyos intereses se centraban en la integración regional y la cooperación se alejaban de las "comunidades", adoptaron ante todo las ideas de la interdependencia internacional introducidas principalmente por Keohane / Nye (1977) y más tarde las ideas de los regímenes internacionales, elaboradas sobre todo por Krassner (1983). Además, en el contexto realista de la Guerra Fría, hablar de comunicación en las relaciones internacionales parecía puramente romántico y en discordancia con el sistema de balance de los poderes, marcado por la confrontación entre las dos superpotencias (Adler / Barnett, 1998). A raíz del final de la Guerra Fría y los avances en las teorías de las relaciones internacionales, se comenzó a enfatizar cada vez más el papel de la identidad, las normas y los factores sociales, es decir, con el auge de la corriente constructivista, la obra de Deutsch vuelve a adquirir razón. Sin embargo, la elección del modelo de Deutsch para la construcción del armazón conceptual en el análisis de las relaciones Euro-Mediterráneas no se debe a las ideas constructivistas. Es más pragmático, es decir, la obra de Deutsch sirve aquí como punto de arranque para el acercamiento sistémico a la región del Mediterráneo. Se continua en la tradición funcionalista de Deutsch y no por el camino constructivista, como lo hacen Adler / Barnett (1998) en su reciente trabajo.

Una de las variables escogidas es el nivel de las transacciones entre los Estados. Un atributo clave de estas transacciones es el volumen total de la actividad. La definición de comunidad requiere un nivel de volumen mínimo³⁴ para que se pueda hablar de comunidades. En palabras de Deutsch: *"A primary focus of our study is the ways in which the institutions, processes, and habits of peaceful change and adjustment are developed in such a manner as to keep pace with the increasing volume of transactions."* (1954:39).

Más adelante Deutsch continua que se mide la integración determinando si el volumen de transacciones es significativo o no.

Directamente relacionado con el volumen se encuentra la balanza de estos flujos de transacciones, es decir, un extenso flujo de transacciones unidireccionales tiene un impacto negativo sobre las perspectivas de cooperación. Más concretamente, si los flujos van del país A al país B, pero al revés no, el proceso de cooperación puede ser obstaculizado. De tal modo, la construcción de comunidades o el proceso de integración está condicionado por: a) el volumen de intercambios, b) el equilibrio de las transacciones y c) un factor adicional que consiste en que las transacciones tienen que ser valoradas por ambas partes de forma similar³⁵.

³⁴ Para determinar el nivel mínimo de transacciones que permite hablar de integración Savage y Deutsch (1960) propusieron un modelo de análisis de flujos de transacciones entre entidades que derive la distribución básica de valores. Este modelo se construye sobre la frecuencia marginal de tablas de contingencias. Permite identificar pares residuales o la desviación de casos con niveles de transacciones más altos o más bajos de los valores esperados. La diferencia entre los valores observados y esperados se llama la aceptación relativa (RA) de un país *i* frente a otro país *j* y *t* es el tiempo. Esta relación la expresan de la siguiente forma:

$$RA_{ijt} = \frac{a_{ijt} - A_{ijt}}{A_{ijt}}$$

donde a_{ijt} es el flujo actual entre *i* y *j* en un tiempo y A_{ijt} es el nivel esperado o supuesto para el modelo nulo.

³⁵ Deutsch (1954:59) propone que el análisis empírico tiene que partir del estudio cuantitativo de las propiedades de las transacciones, porque se puede decir poco sobre otras dimensiones sin determinar anteriormente el volumen de los flujos. Gran parte de los estudios que han cuantificado dichos volúmenes, se realizaron entre entidades que ya constituyeran una comunidad como la CEE (CE, UE). Los indicadores utilizados incluyeron medidas como comercio e inversiones, en el ámbito económico, e intercambios y comunicaciones interpersonales como flujo de correos o llamadas telefónicas, en el ámbito social.

El actual interés en las comunidades de seguridad y la proximidad de los estudios que vinculan los flujos transnacionales con los conflictos añade otra dimensión a este asunto: la relación entre la estructura doméstica y los comportamientos en la escena internacional, es decir, las influencias que tienen los regímenes políticos en los conflictos. Desde este punto de vista, la idea de Deutsch destaca por ser más amplia, al incorporar formas de sociedades transnacionales emergentes, expresados por él en el fenómeno de la integración informal, en contraste a la integración formal. Muchos estudiosos han concluido que Deutsch había supuesto que las comunidades de seguridad se desarrollarán exclusivamente entre países democráticos. Algunos estudios sobre la paz democrática hacen clara referencia a esta interpretación (Russett, 1998; Starr, 1992; 1997), tomando el concepto *Deutschiano* como paso hacia la paz democrática. Sin embargo, en el armazón conceptual original no hay referencia explícita a esta interpretación. Es cierto que en el estudio del caso de Deutsch *et al.* (1957) todos los países analizados de Europa Occidental y América del Norte son países democráticos, pero no se encuentra ninguna referencia a que las comunidades de seguridad se constituyan exclusivamente entre países democráticos³⁶.

3.3.2. Democracia y Cooperación

Deutsch no expresa de forma explícita que las comunidades de seguridad, comprendidas aquí como una forma específica de cooperación, evolucionan exclusivamente en un ámbito democrático y surge la pregunta de que forma están correlacionadas la democracia y las instituciones internacionales. El vínculo entre democracia y cooperación se encuentra poco explotado. En un estudio reciente, Karen L. Remmer (1998) formula la pregunta: “*Does Democracy Promote Interstate Co-operation?*” y examina la región del MERCOSUR. Su resultado es que

³⁶ El término “pluralista” que se usa para diferenciar dos tipos de comunidades de seguridad (amalgamadas y pluralistas) no se refieren a los sistemas políticos, sino a los atributos de la comunidad misma, o sea, al número de agentes implicados en el proceso de integración.

"Democratic pairs of states in the Southern Cone have been several times more likely to enter into economic agreements with one another than other pairs of states. [...] democratic pairs have been no more likely to enter into noneconomic agreements than other pairs of states." (1998:45).

Además ella concluye que "[i]n the M[ERCOSUR] region, co-operation outside the economic realm have revolved around regime similarity and joint authoritarian rather than democracy or joint democracy" (ibidem). Con estos resultados, reduce la influencia de la democracia a la cooperación económica.

No obstante, Charles Tripp (1995) ha examinado el regionalismo en el Mundo Árabe. Sus conclusiones ponen en relieve la perspectiva de Remmer acerca de la influencia de la democracia en la cooperación, en términos políticos. En palabras de Tripp,

"as long as governments in the Arab states of the Middle East maintain themselves in the way to which they have become accustomed, avoiding the systematic answerability which the formulation of collective goals through institutional procedure would imply. As long as this remains the case in domestic politics, [...] it would seem that [...] regionalism [cooperación (el autor)] will remain a largely symbolic issue." (1995:308).

Russett *et.al.* (1998; 1999) analizaron el impacto de la trilogía democracia-comercio-organizaciones internacionales en los conflictos o enfrentamientos bélicos, y concluyeron que el conjunto de los tres factores disminuye la probabilidad de que se produzca un conflicto entre Estados. Centrándose en la evolución de las redes de organizaciones internacionales observan que el aumento de la densidad de estas redes concuerda con el crecimiento de la difusión de regímenes democráticos y de la interdependencia económica a escala global. Además constatan que las organizaciones internacionales gubernamentales influyen indirectamente en el mantenimiento y el establecimiento de la paz, porque apoyan y promueven la democracia y la interdependencia.

Como se argumentó anteriormente, los elementos claves de la cooperación y de las instituciones residen en la función de intercambiar información y de ofrecer un foro de comunicación. Y el proceso de comunicación requiere cierta transparencia, un requisito que los regímenes democráticos suelen cumplir en mayor medida que los países no-democráticos. Los trabajos acerca de la idea de los regímenes internacionales también se centran en la importancia de los intercambios de información. No obstante, para ellos, la comunicación se define más bien como resultado de las instituciones internacionales y no de las instituciones domésticas (democracia-autocracia).

De esta argumentación se deriva que la democracia promueve la cooperación y que la simple semejanza política, sugerida por Remmer (1998), no es una condición suficiente para promover proyectos de cooperación con éxito y duraderos o estructuras de cooperación que superen simples declaraciones de intenciones.

4. *Un modelo para la creación de zonas de Paz*

Como se discutió anteriormente y de acuerdo con Oneal y Russett (1999), la teoría de la Paz Democrática –a pesar de basarse en la tradición Kantiana– sólo refleja o hace referencia a uno de los artículos definitivos del “modelo” de Kant: el artículo que conecta el régimen republicano con la paz perpetua, en el que la estructura autoritaria del gobierno aparece como un requisito para el establecimiento de zonas de paz entre dos o más Estados. En otras palabras, la teoría de la Paz Democrática no tiene en cuenta factores influyentes como el comercio y las organizaciones internacionales, en definitiva, la interdependencia.

Hace más de 200 años, el filósofo alemán Immanuel Kant presentó en su obra maestra, *Zum Ewigen Frieden. Ein philosophischer Entwurf*, la hipótesis sobre los fundamentos para una paz perpetua que se centra en tres elementos claves, los llamados *artículos definidos*. Cuando todos los Estados respeten estos se logrará la paz perpetua.

El primero de estos elementos requiere en el ámbito nacional una constitución civil republicana. Kant entiende como republicano un orden legal que resuelve el problema de la

mezcla de la autonomía moral, el individualismo y el orden político, al menos jurídicamente. En la esfera privada, este problema se soluciona parcialmente a través de la propiedad privada y una economía que se orienta en el mercado. En el segundo elemento, Kant abandona el nivel nacional y se traslada al nivel interestatal, argumentando, que las repúblicas liberales establecerán progresivamente zonas de paz entre ellas, en el sentido de *foedus pacificum*, es decir federaciones de repúblicas interdependientes. El último elemento hace referencia a un derecho cosmopolita que ha de actuar en conjunción con la unión pacífica o la federación.

Gran parte de los que participan en el debate sobre la paz democrática o el pacifismo liberal aíslan la democracia para someterla a los tests de los acontecimientos históricos. Pero la teoría de Kant rechaza este acercamiento: los tres artículos definitivos son condiciones necesarias y solamente en su conjunto suficiente para establecer una unión pacífica. Representación o democracia, es decir, la estructura interna de un país asegura en sí misma, que la política exterior de un Estado refleje las preferencias de la mayoría de la población, sean cuales sean.

El concepto de la Paz Liberal da un paso más adelante en la trilogía de la Paz Perpetua, incluyendo a parte del término “régimen republicano” también la interdependencia. Los liberales clásicos de los siglos XVIII y XIX consideraban tanto la interdependencia como el control de los gobiernos como una fuente de beneficios pacíficos. Dicha interdependencia junto con la democracia (como formal ideal de control de los gobiernos) son los elementos claves de la Paz Liberal. En ella se incluyen dos de los tres artículos definidos como precondiciones de la Paz Perpetua en el sentido de Kant, pero no hace referencia a los beneficios que conllevan las organizaciones internacionales³⁷. Y como se ha desarrollado, como último las instituciones o organizaciones internacionales, el tercer artículo de la idea Kantiana, se ha incorporado en las publicaciones más recientes. Estos tres elementos –en palabras de Kant, los tres artículos definidos– mejoran la cooperación llevarán así a la creación de zonas de paz, y en el último instante a la Paz Perpetua.

³⁷ Algunos autores basan su distinción entre paz democrática y paz liberal en la definición del término democracia, es decir, mientras la primera toma democracia en el sentido de elecciones generales, libres y justas (Ray 1995:89-102; Russett 1993:14-16), la segunda entiende democracia a parte de los elementos de la primera también en términos de derechos fundamentales liberales, una justicia independiente, propiedad privada y una orientación económica hacia los mercados (Doyle 1983a:206-209; Rummel 1997:103-105). Sobre esta discusión véase también Kley (1999: 13-33).

La teoría económica liberal afirma que este derecho cosmopolita se deriva por un lado de una división internacional del trabajo y por otro lado del libre comercio, de acuerdo con las ventajas comparativas. La razón es que cada nación es más rica siempre que trabaje en una economía abierta al comercio. Los Estados, por tanto, tienen incentivos para desarrollar políticas que fomenten las relaciones comerciales. Una vez que existan estas relaciones económicas habrá incentivos para no romper los vínculos y mantener la cooperación. La hipótesis de mantener los mercados abiertos se basa en la suposición de que las próximas transacciones estarán determinadas por los precios y no por la coerción. El sentimiento de seguridad mutua es vital para evitar la búsqueda de autarquía económica motivada por razones de seguridad. La autarquía, por lo tanto, confronta el mercado abierto y lleva a la cooperación.

Otra fuente que justifica la paz liberal es el mecanismo del funcionamiento de los mercados internacionales. Estos mercados desplazan las decisiones difíciles de producción y distribución a las otras economías lejos del ámbito directo de la política estatal. Por lo tanto, un Estado extranjero no aparece directamente como responsable de estas decisiones: un gobierno puede estar al lado o hasta cierto punto por encima de las rivalidades de mercado y de sus actores y puede estar listo para actuar como mediador en estas crisis. La interdependencia entre el comercio y el contacto internacional entre representantes gubernamentales ayudará crear vínculos transnacionales que a su vez servirán para cabildear una acomodación mutua.

A parte de las dinámicas que generan estos tres artículos, se ha buscado las correlaciones y las causalidades que existen entre ellos, con el fin de establecer un esquema de jerarquía entre ellos. Para estos fines se ha introducido diferentes conceptos y líneas de argumentación. Uno de estos es el concepto de las comunidades de seguridad, adscrito a los trabajos de K. W. Deutsch y sus colegas, un modelo que se basa principalmente en el proceso de comunicación.

La complementariedad de la Teoría de la Paz Democrática, de las Comunidades de Seguridad y de los tests estadísticos que apoyan las contribuciones teóricas, ha sido el principal

guión para elaborar un armazón conceptual en el análisis de las relaciones Euro-Mediterráneas.

Se puede concluir que inherente a la democracia existe un efecto de difusión. Este efecto difusivo a nivel regional trabaja en dos frentes. Por un lado, las democracias aumentan el flujo de transacciones entre ellas, aquí se ha referido principalmente a flujos de transacción en forma de intercambio de bienes (comercio), por otro lado, la democracia favorece la creación de mecanismos institucionales, sean estos formales o informales. Estos mecanismos a su vez facilitan los flujos de transacción, ya que su función esencial es a través de la información la coordinación de los flujos y la reducción de los costes que acompañan estos flujos. Más adelante, se argumentará que el efecto de la difusión de las democracias trabaja también a nivel domestico, ya que estos regímenes son necesarios para el desarrollo de las economías y de las sociedades de los Estados.

Desde la perspectiva sistémica, las relaciones entre Estados determinan el comportamiento de los actores. Pero a su vez, introduciendo las “leyes empíricas” de los estudios de la Paz Democrática, las interacciones o las relaciones entre los Estados, se determinan o están estrechamente relacionadas con las estructuras de autoridad de los actores, lo que significa en concreto que unas estructuras democráticas apoyan el aumento de las relaciones o los flujos transnacionales entre estos actores.

De todo ello se deriva que los flujos transnacionales son más elevados, en cuanto dos o más actores en un espacio y un tiempo determinado se comprometen ante las reglas democráticas. A su vez, los flujos, aumentan el conocimiento y la confianza frente a las entidades. Su aumento crea la necesidad de establecer mecanismos para mantener y controlarlos, de tal modo se realizarán tipos de integración formal e informal. Pero esta relación también existe a la inversa, es decir, con el aumento de la coordinación de los flujos se aumentan naturalmente ellos mismos. De este modo, a lo largo del tiempo, se cumplirán las tres condiciones para establecer zonas de paz, o en términos de Kant, federaciones pacíficas con el fin de lograr la paz perpetua.

Toda esta argumentación teórica y de estudios de casos concretos se puede apoyar a través de tests cuantitativos, un instrumento que cada vez goza de mayor aceptación en los es-

tudios de las relaciones internacionales. No obstante, se trata de una metodológica, cuya difusión en el mundo académico europeo se encuentra actualmente en una situación muy limitada.

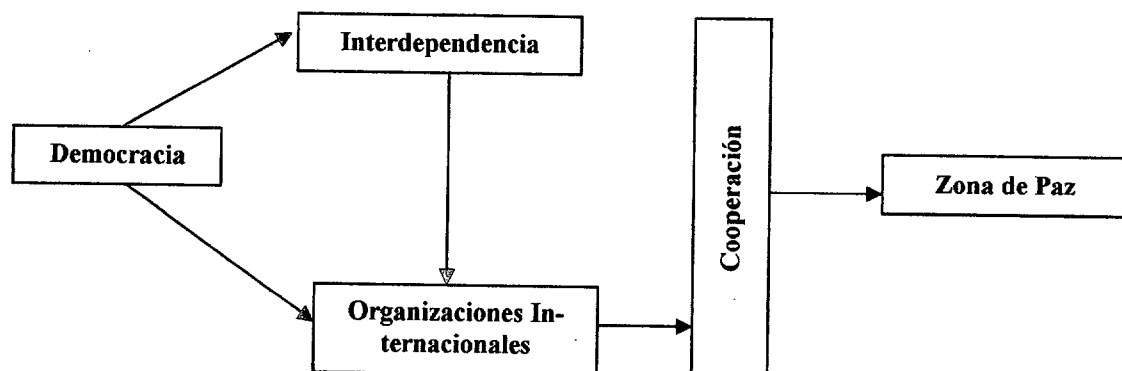
5. Democracia–Interdependencia–Organizaciones: Evidencia estadística para la creación de zonas de paz

5.1. Introducción

A lo largo del presente capítulo se ha identificado tres factores claves que en su conjunto promueven la cooperación y de este modo la creación de zonas de paz. La argumentación apunta a la siguiente relación causal: la democracia aumenta la interdependencia entre dos o más Estados, ya que por ejemplo Estados democráticos comercian más entre ellos. El aumento de estos flujos de transacciones lleva, cuando se supera cierto nivel, a la necesidad de coordinar estos intercambios. En este sentido, la relación entre los tres va desde la democracia vía el aumento del comercio al establecimiento de instituciones u organizaciones internacionales. Todo este llevará a la creación de zonas de paz.

El objetivo de este apartado es apoyar el análisis cualitativo que se ha desarrollado a lo largo del presente capítulo con un análisis cuantitativo. Es decir, a continuación se busca verificar las correlaciones entre los tres factores que son cruciales para la cooperación con *tests* estadísticos, en concreto con unos análisis de regresión.

La relación supuesta se puede expresar a través del siguiente esquema:



Es decir, la democracia influye positivamente en el incremento de la interdependencia y en la creación o establecimiento de organizaciones internacionales. La interdependencia a su vez, aumenta la necesidad para crear un marco formal (también informal, pero por razones de medición aquí se enfoca exclusivamente los marcos formales en forma de organizaciones internacionales gubernamentales). Este finalmente llevará a la cooperación, y la cooperación facilitará la creación de una zona de paz. Las flechas rojas indican las correlaciones que se analizará a continuación.

Todos estos *tests* se basan en los trabajos de Bruce Russett y sus colegas del Centro de la ONU de la *Yale University*. Sin la amabilidad de este grupo de investigadores de ofrecer sus bases de datos al público a través de sus páginas de Internet, dicho análisis no hubiera sido posible. Este análisis se hace con el pretexto de apoyar e introducir las técnicas cuantitativas en el marco de los estudios de las relaciones internacionales, ya que se trata de una técnica que todavía no es muy habitual en este contexto académico, en gran parte debido a la dificultad de medir, observar y cuantificar lo que concierne las relaciones internacionales. No obstante, se cree que esta técnica de análisis se va a imponer paulatinamente en las investigaciones de las relaciones internacionales, y así poco a poco se mejoraran el cuantificar de los datos tanto como las técnicas de análisis.

5.2. Los Modelos

A continuación se diseñará dos modelos con para comprobar las correlaciones entre los tres factores cruciales tal cual como se expone en el esquema arriba. Las observaciones siempre se refieren a la relación entre dos Estados. Es decir, cuando se habla de la interdependencia, se refiere a la interdependencia entre Estado A y Estado B, en un año determinado. Todos las demás variables que se introducen en los modelos hacen referencia a la relaciones de “parejas de Estados”. Así por ejemplo, si se habla de la distancia, se refiere a la distancia entre las capitales de Estado A y Estado B.

En un primer paso, la variable que se explicará, es la interdependencia, aquí reducido al intercambio de flujos comerciales (es decir, el total de las exportaciones e importaciones entre Estado A y Estado B). Esta simplificación se realiza por razones de disponibilidad de datos. En el segundo paso, la variable dependiente será las organizaciones internacionales (es decir, las organizaciones internacionales en los cuales ambos Estados son miembros). Conforme con el estudio cualitativo del presente capítulo se supone, que la democracia tiene un impacto positivo a los intercambios comerciales, es decir, cuando más democrático son las “parejas” mayor serán los intercambios comerciales. No cabe duda, que en los intercambios comerciales influyen otros factores importantes, como por ejemplo la distancia, es decir, cuando mayor la distancia, menor será el comercio. Al igual que la distancia, se supone, que los siguientes factores afectan los vínculos comerciales: la apertura general al exterior, es decir, un país que exporta e importa mucho suele ser más propenso a comerciar con el país de la pareja. Igualmente importante es el grado de desarrollo, es decir, países desarrollados suelen comerciar más. Y directamente relacionado con el nivel de desarrollo es el aspecto de la asimetría en el nivel de desarrollo. Es decir, se supone cuando mayor es la diferencia entre los niveles de desarrollo entre ambos países, menor sería el intercambio. Este argumento esta conforme con el hecho, que la mayoría del comercio global se lleva a cabo entre países industrializados, cuyos niveles de desarrollos son parecidos.

Igualmente importante es la asimetría en términos de la importancia del comercio bilateral para cada uno de los Estados. Se supone cuando menor es la diferencia de la importancia del comercio, mayor sería el comercio bilateral. A parte de estos factores se controla la

variable conflicto, ya que se asocia la existencia de conflictos con la reducción del intercambio comercial. Y como último factor se introduce una variable que pertenece más bien al pensamiento realista y que mide el *poder relativo* de los Estados, suponiendo que eso influye sobre el comportamiento internacional, y por lo tanto también sobre el comercio. En este sentido, el primer modelo se puede expresar de la siguiente forma:

Modelo 2.1.:

$$\begin{aligned} \text{COMERCIOAB} = & \beta_0 + \beta_1 * \text{DEMAB} + \beta_2 * \text{OPENAB} + \beta_3 * \text{DESARROLLOAB} \\ & + \beta_4 * \text{ASYMETRYAB} + \beta_5 * \text{DISTANCAB} + \beta_6 * \text{CONFLICTOAB} \\ & + \beta_7 * \text{IMPORTANCIA} + \beta_8 * \text{CAPACIDA} + e \end{aligned}$$

donde COMERCIOAB es el comercio entre Estado A y Estado B, DEMAB es el grado de democracia entre ambos Estados, OPENAB es un índice que mide la apertura comercial entre A y B; DESARROLLOAB, determina el grado de desarrollo de la pareja, ASYMETRYAB expresa la diferencia del nivel de desarrollo que existe, DISTANCAB, mide la distancia entre las capitales de ambos países, CONFLICTOAB observa la existencia de un conflicto entre ellos o no, IMPORTANCIA mide la diferencia relativa de la importancia del comercio bilateral para cada uno de los dos países, y CAPACIDA representa el poder relativo de los Estados. β_{0-8} son los coeficientes de regresión y e es un término de error.

A través de un segundo modelo, se intenta determinar la relación que existe entre democracia e interdependencia por un lado, y las organizaciones internacionales por otro. En este sentido, la variable dependiente será IGOAB, la variable que mide "ser miembro" en las mismas organizaciones internacionales. Como variables independientes se introduce DEMAB y COMERCIOAB. De nuevo se introduce también las variables que representan tanto el nivel de desarrollo de la pareja (DESARROLLOAB) como su asimetría (ASYMETRYAB). A parte de estas dos variables, se supone que se tiene que controlar los siguientes factores que influyen sobre la participación en las mismas organizaciones: la distancia, la existencia de una alianza y de un conflicto. También se introduce la variable del *poder relativo* CAPACIDA. Además se introduce el *dummy* "FRONTERA" que expresa la existencia o

no de una frontera común entre ambos Estados, que igualmente puede determinar parcialmente la variable dependiente. De todo eso se deriva el siguiente modelo:

Modelo 2.2.:

$$\begin{aligned} IGOAB &= \beta_0 + \beta_1 * DEMAB + \beta_2 * COMERCIOAB + \beta_3 * DESARRO- \\ &LLOAB + \\ &\beta_4 * ASYMETRYAB + \beta_5 * ALIADOAB + \beta_6 * CONFLICTOAB + \beta_7 * \\ &DISTANCAB + \beta_8 * CAPACIDA + \beta_9 * FRONTERA + e \end{aligned}$$

donde β_{0-9} son los coeficientes de regresión y e es un término de error.

5.3. Las Variables

La base de datos se base en pares de Estados, es decir, se ha elaborados diferentes variables que expresan las relaciones que existen entre Estados a nivel bilateral³⁸.

Instituciones Internacionales (IGOAB)

La variable “instituciones o organizaciones internacionales” (IGOAB) mide el número de organizaciones gubernamentales en las cuales ambos Estados (Estado A y Estado B) son miembros. De esta forma se supone medir el grado de cooperación que caracteriza la relación entre dos países. No cabe duda, que hay muchas más formas de medir la cooperación, no obstante, por razones técnicas, ha sido más fácil obtener estos datos. Se incluyen todos los organismos internacionales convencionales, sacado de las secciones A–D del *Yearbook of International Organizations*³⁹. En esta medición no fueron incluidas las instituciones

³⁸ Este base de datos se encuentra disponible en la siguiente dirección de Internet: <http://www.yale.edu/unsy/democ/dema1.htm> (consulta 22 de junio de 2001)

³⁹ Esta labor ha sido realizada por Russett *et.al.* varios años. Para los años 1965 y anterior, los datos han sido compilado por Wallace y Singer (1970) y han sido puesto a disposición pública a través del *Interuniversity Consortium for Political and Social Research*. No obstante, la base de datos utilizad en el presente trabajo es el de Russett *et.al.*

durmientes. Todas las organizaciones han sido tomadas como iguales, sin diferenciar la importancia relativa de cada una.

Democracia (DEMAB)

Suponiendo que el nivel de democracia influye en la cooperación, se ha creado un índice del grado de democracia entre Estados a nivel bilateral. En la base de datos, se encontraban dos columnas, cada una expresando el grado de democracia de cada uno de los dos Estados que forman la pareja⁴⁰. Se trata de variables denominadas DEMOC y AUTOC, cada una con un valor entre "0" y "10", donde el diez siempre expresa el máximo rendimiento. Por ejemplo un Estado que ha obtenido "10" en DEMOC, es un país totalmente democrático y por lo tanto, en la variable AUTOC obtiene el valor "0". Al contrario, un Estado con valor "10" en AUTOC, es identificado como Estado totalmente autoritario, por lo tanto, consigue en DEMOC el valor 0. Para reducir el número de variables, se ha integrado ambas variables en una escala de -10 a 10, expresando el valor -10 que el país es totalmente autoritario. Para determinar el grado de democracia entre dos Estados, es decir el nivel bilateral de democracia, se ha sumado los valores de ambos Estados, creando así la variable que describe el nivel democrático entre los dos Estados (DEMAB), variando de esta manera de en una escala de -20 a 20. Para "suavizar" el valor, DEMAB ha sido recodificado para obtener valores en una escala de -1 a 1, la variable que ha sido aplicada en los tests.

Comercio (COMERCIOAB)

Otro elemento identificado como motor de la cooperación es el intercambio comercial entre los dos Estados. Esta interdependencia crea, cuando se supera cierto nivel de intercambios mutuos, incentivos para establecer o participar en instituciones y organizaciones, porque la función principal de estas instituciones es la coordinación de los intercambios entre actores y con esa la reducción de los costes de transacción. Los datos provienen del Fondo Monetario Internacional.

⁴⁰ La medición individual de cada Estado se basa en el trabajo de Jagers y Gurr (1995, 1996), conocido como POLITY III

Conflicto (CONFLICTOAB)

El hecho que un conflicto entre dos Estados tiene un impacto negativo sobre la cooperación entre dos Estados goza de un amplio reconocimiento. Por lo tanto, se supone, que la variable dicótoma de conflicto tiene un impacto negativo sobre las instituciones. Esta variable proviene del proyecto *Correlates of War* (COW). Cada año que una pareja de Estados está involucrado en un conflicto con el otro, esta variable (CONFLICTOAB) ha sido codificado con "1", y de otra manera con "0".

Poder Relativo (CAPACIDA)

La idea que el poder relativo de un Estado influye el comportamiento internacional proviene del pensamiento realista. Este concepto hace referencia a equilibrio de poderes de las relaciones entre dos Estados. Detrás de este concepto se esconde la idea con larga tradición que un balance igual de poderes y capacidades disuade conflictos, tanto como la suposición que la preponderancia de capacidades aumenta la probabilidad de preservar la paz a través de la reducción de la incertidumbre de que cada Estado podría ganar un enfrentamiento bélico. El índice de *Poder Relativo* (CAPACIDA) es el logaritmo natural de la proporción del índice de la capacidad militar de Estado más fuerte sobre el índice del Estado más débil. Estos cálculos se basan en los datos que usa el proyecto COW e incluye la población, la industria y las fuerzas armadas (Singer / Small (1995).

Alianzas (ALIADOAB)

En general se asuma que países aliados son menos propensos a enfrentarse entre ellos. A menudo, dichos países comparten intereses económicos y políticos comunes. Se supone, que "ser aliados" influye positivamente en la variable dependiente IGOAB. La variable ALIADOAB es dicótoma, y tiene el valor "1" en el caso que ambos Estados están vinculados a través de una alianza, un tratado de defensa mutua o un pacto de neutralidad. En el caso contrario la variable obtiene el valor "0"⁴¹.

⁴¹ Oneal y Russett usan como base Singer 1995, que incluye las alianzas de 1816-1984, y complementan sus datos con material de Rengger / Campell (1995).

Distancia (DISTANCAB) y Frontera (FRONTERA)

No cabe duda, que la distancia entre dos Estado o una frontera común influyen en la creación o participación de organizaciones o instituciones comunes. Para captar las posibles influencias de la proximidad geográfica, se ha integrado dos variables de control. Una es la distancia en millas entre las capitales de los dos Estados, más concreto el logaritmo naturales (DISTANCL). La otra es la variable dicótoma FRONTERA, que obtiene el valor “1” si ambos Estados no están directamente conectados a través de una frontera común o otros tipos de dependencia como pueden ser antiguas colonias, en el caso contrario, es decir, si existe una frontera común o si están separados por agua con una distancia inferior a 150 millas, el valor obtenido es “0”.

Apertura Comercial (OPENAB)

La apertura comercial se refiere al total de las exportaciones e importaciones como porcentaje sobre el PIB del mismo año. Así se indica la importancia que tiene el comercio en relación con el PIB, un índice que expresa la relativa apertura comercial de un país. Los datos utilizados provienen de Russett *et.al.* .

Grado de Desarrollo (DESARROLLOAB)

El grado de desarrollo es el nivel de desarrollo que se ha asignado a cada pareja, suponiendo, que el nivel de desarrollo de una “pareja” influye tanto en el comercio de ellos como la participación de las mismas organizaciones internacionales. Esta variable se ha calculado como promedio del PIB per capita de ambos países en un año.

Asimetría del Nivel de Desarrollo (ASYMETRYAB)

Esta variable mide la diferencia de los niveles de desarrollo entre ambos estados que forman la “observación”. Es decir, mide la diferencia de los PIB per capita anual entre Estado A y Estado B. Arbitrariamente se ha tomado el nivel de 5000 US-\$ de diferencia en los PIB per capita como nivel en donde la asimetría empieza a ser importante. Con este fin se ha convertido esta variable en una variable dicótoma, es decir, cuando la diferencia es 5000 US-\$ o menos, la variable obtiene el valor “0”, en el caso contrario, el valor “1”.

Diferencia de la Importancia del Comercio (IMPORTANCIA)

De acuerdo con la idea de K.W. Deutsch, se asuma, que una variable importante que influye las relaciones entre dos Estados, es que la interdependencia sea más o menos simétrica. Con este fin, se ha calculado la relativa importancia del comercio bilateral. Se mide a través de la diferencia del porcentaje del comercio bilateral sobre el comercio total. Se supone, cuando más grande es esta diferencia, es decir la variable IMPORTANCIA; menor serán los intercambios. Esto afirmará el argumento de Deutsch, que un patrón comercial asimétrico perjudica el aumento de los flujos en el futuro.

5.4. Los Resultados

En tabla 2.1. se presenta el resumen del modelo 2.1., que averigua los factores que influyen en el comercio bilateral... El modelo explica hasta un 52 % de los factores que influyen el comercio bilateral, un valor explicativo bastante alto para este tipo de variables.

Tabla 2.1.: Resumen del Modelo 2.1.

<i>Modelo</i>	<i>R</i>	<i>R²</i>	<i>R² Corregido</i>	<i>Error típ. de la estimación</i>	<i>Nº de observaciones</i>
2.1.	,718	,515	,515	3,5537	11767

a Variables predictoras: (Constante), *IMPORTANCIA*, *CONFLICTOAB*, *OPENAB*, *ASYMETRYAB*, *CAPACIDA*, *DEMAB*, *DISTANCAB*, *DESARROLLOAB*

b Variable dependiente: *COMERCIOAB*

Los resultados obtenidos tras someter el modelo 2.1. a un análisis de regresión son todos muy significativos, y con los signos esperados. Es decir, la democracia influye positivamente en el comercio: cuando más democráticos son los dos países, mayor es el comercio entre ellos y en este sentido se puede verificar parcialmente la tesis de trabajo. La influencia de la apertura comercial influye considerablemente el aumento de los flujos comerciales, tanto como el nivel de desarrollo y el poder relativo de los Estados. Por otro lado, se puede identificar algunos factores que obstaculicen el comercio: la distancia, es decir, cuando más lejos son dos países, menor es el intercambio comercial. Por otro lado, la existencia de conflictos tanto como grandes diferencias en el nivel de desarrollo reducen los lazos comerciales

bilaterales. Uno de los obstáculos más considerable son las diferencias en la importancia relativa del comercio para cada uno de los dos Estados. Es decir, cuando mayor es la diferencia del porcentaje de los flujos bilaterales sobre el total de los flujos menor es el comercio bilateral.

Tabla 2.2.: Resultados del Modelo 2.1.

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Error típ.	Beta	T	Sig.
(Constante)	6,493	,258		25,176	,000
DEMAB	1,513	,066	,174	23,096	,000
OPENAB	4,040	,102	,319	39,797	,000
CONFLICTOAB	-,526	,201	-,017	-2,612	,009
2.1. DISTANCAB	-,977	,031	-,231	-31,769	,000
DESARROLLOAB	9,105E-05	,000	,052	5,528	,000
ASYMETRYAB	-,799	,095	-,066	-8,380	,000
CAPACIDA	1,125E-03	,000	,086	12,883	,000
IMPORTANCIA	-47,063	,745	-,423	-63,182	,000

a Variable dependiente: COMERCIOAB

Con respecto del modelo 2.2., destaca que el valor explicativo sube a un 62 % al igual que el número de observaciones es bastante mayor que el del *test* del modelo 2.1. (más que 16000 observaciones). Es decir, las variables independientes explican un 62% la participación en organizaciones internacionales.

Tabla 2.3.: Resumen del modelo 2.2.

Modelo	R	R ²	R ² Corregido	Error típ. de la estimación	Nº de observaciones
2.2.	,790	,625	,624	10,5460	16689

a Variables predictoras: (Constante), COMERCIOAB, ASYMETRYAB, CONFLICTOAB, CAPACIDA, ALIADOAB, DEMAB, DISTANCAB, DESARROLLOAB, FRONTERA

b Variable dependiente: IGOAB

Tras la estimación de los coeficientes de regresión se ha obtenido los siguientes resultados que se expone en la tabla 2.4.: todas las variables son significativas (Sig. = 0,000). El coeficiente de regresión de la variable que "observa" la democracia es 7,634, y significa, que si se aumenta el carácter democrático de una pareja de Estados de un punto o una unidad, el número de organizaciones internacionales en donde ambos Estados son miembros incrementa de casi 8 organizaciones internacionales. Es decir, cuando más democrático, más organizaciones comunes se comparten. Si se aumenta la variable que mide los flujos comerciales por una unidad, el impacto sobre la variable dependiente es considerable: aumenta de unas 20 organizaciones. Tanto la variable ALIADOS, como la de las fronteras comunes, como la del nivel de desarrollo influyen igualmente de forma positivo en el aumento de la participación en las mismas organizaciones. Las demás variables controladas, por otra parte obstaculizan "los encuentros" de los dos Estados en las mismas organizaciones: tanto conflictos, como la distancia como la asimetría de los niveles de desarrollo como el poder relativo de los Estados obtienen coeficientes de regresión negativos, lo que significa que reducen la probabilidad que los Estados sean miembros en las mismas organizaciones.

Por ejemplo si se trata de dos Estados que están relacionados a través de una alianza, las organizaciones comunes aumentan por unas siete organizaciones. O, el aumento de la distancia reduce la participación.

Tabla 2.4...: Los Coeficientes de regresión de modelo 2.2.

		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
Modelo		B	Error típ.	Beta	T	Sig.
2.2.	(Constante)	11,891	1,319		9,017	,000
	DEMAB	7,634	,170	,267	44,814	,000
	ALIADOAB	7,466	,185	,210	40,329	,000
	CONFLICTOAB	-3,684	,412	-,043	-8,948	,000
	DISTANCAB	-4,719	,107	-,323	-44,265	,000
	FRONTERA	4,542	,280	,122	16,247	,000
	ASYMETRYAB	-4,224	,250	-,097	-16,917	,000
	CAPACIDA	-,595	,021	-,140	-28,097	,000
	DESARROLLOAB	15,930	,275	,386	57,985	,000
	COMERCIOAB	20,284	2,014	,056	10,072	,000
a Variable dependiente: IGOAB						

6. Conclusiones

En el presente capítulo se ha determinado los factores claves que facilitan la cooperación internacional. A través de la revisión de los trabajos más importantes se identifico los siguientes tres factores necesarios para que se produzca un patrón de cooperación fructífero y duradero.: la democracia, los flujos de transacciones y la creación de instituciones internacionales o regionales. En el siguiente paso, se estudió la existencia de correlaciones y de causalidad entre estos tres factores que promueven la cooperación. Aprovechando el auge de la literatura que se ha producido alrededor de los regionalismos económicos se logró reconocer la siguiente secuencia causal: democracia - comercio - instituciones internacionales. En otras palabras, la democracia aumenta el volumen de los intercambios comerciales y los intercambios comerciales incrementan la necesidad de establecer un marco institucional para la coordinación de estos flujos. Una vez establecido este marco institucional se puede detectar un efecto positivo: las instituciones aumentan los intercambios comerciales. De este modo, la

democracia es un elemento clave para la cooperación y en la discusión teórica resaltaron claras indicaciones que el actual aumento de regionalismos económicos coincide con la ola de democratización que experimentaba el mundo en los años noventa.

A continuación se sometió esta secuencia causal, que se deducía de la revisión de la bibliografía más relevante a dos *tests* estadísticos. Se diseñó dos modelos para poder identificar la existencia de correlaciones. En el primer modelo, se investigó a los factores que influyen sobre el volumen de los intercambios comerciales. Los resultados permiten claramente la verificación de la existencia de las correlaciones, es decir, la democracia es un elemento importante para el aumento del volumen del comercio bilateral. Para el caso de las relaciones Euro-Mediterráneas resultaba de especial interés, que las diferencias en la relevancia de los lazos comerciales obstaculicen enormemente el comercio. Estas asimetrías tienen también un impacto muy negativo sobre la institucionalización de la relaciones, como se podía verificar a través del segundo modelo. Los resultados apoyan de nuevo que la democracia y el comercio favorecen la institucionalización de las relaciones entre dos Estados.

De toda la argumentación se concluye, que la creación de una zona de paz, como previsto en la Declaración de Barcelona requiere un contexto democrático, intercambios comerciales más o menos equilibrados y la institucionalización de las relaciones. Este modelo tipo ideal servirá en el siguiente capítulo como armazón conceptual para el análisis de las relaciones Euro-Mediterráneas.

Capítulo 3

Democracia, Comercio e Instituciones: un análisis de la Cooperación en el Mediterráneo

1. Introducción

En el capítulo anterior se ha desarrollado un armazón conceptual tipo ideal para la creación de zonas de paz. A través de diversos patrones o modelos de cooperación se determinó tres elementos claves necesarios para la creación de zonas de paz en el ámbito internacional. El objetivo principal del presente capítulo es el análisis de estos tres elementos claves en el contexto de las relaciones Euro-Mediterráneas. Antes de empezar dicho estudio hace falta analizar la situación entre ambas orillas, ya que son estas estructuras entre los actores las que determinan la necesidad de cooperación. En concreto, se analiza la evolución de las percepciones mutuas de amenazas y riesgos. Solo teniendo en cuenta esta situación real, se puede explicar y comprender las diferentes iniciativas de cooperación que se han experimentado y conocido en el Mediterráneo. Gran parte de este capítulo, se dedica al análisis de estas iniciativas, ya que como es sabido, los sistemas democráticos se limitan a los países de la orilla norte, entendido por la Unión Europea.

El comercio como otro elemento clave para la creación de zonas de paz, se analizará de forma breve, ya que se han hecho bastantes análisis del comercio. Además, teniendo en cuenta las correlaciones entre las tres variables identificadas en el capítulo dos, es la variable “democracia” que influye de forma sustancial a las demás variables. De tal modo, el análisis de los instrumentos y mecanismos establecidos hasta hoy en día, pero ante todo las faltas y causas de su mal funcionamiento es el objetivo principal de este capítulo, ya que se pretende

con eso, determinar los problemas experimentados por estos modelos de cooperación. Con todo esto se pretende proponer unas recomendaciones para iniciativas en el futuro o la modificación de modelos de cooperación existentes. Un enfoque especial se dará a la política Euro-Mediterránea de la Unión Europea, porque se considera una de las más avanzadas y más comprometidas, no obstante con ciertas dificultades para lograr su meta final, la creación de una zona de prosperidad y paz en el Mediterráneo, debido a algunas faltas supuestamente conceptuales y a no tener en cuenta la complejidad de las interrelaciones entre los asuntos políticos, económicos y sociales que predomina la realidad en los PMNC. Para ofrecer un análisis completo, se ofrecerá en primer lugar algunas consideraciones acerca del elemento clave de la cooperación, la democracia.

2. De las amenazas y riesgos que residen en el Mediterráneo

Algunos observadores consideran con escepticismo la expresión de “seguridad en el Mediterráneo”, argumentando que el Mediterráneo es demasiado diverso en términos de seguridad. El amplio abanico de problemas es demasiado diferenciado para poder tomar el Mediterráneo global como unidad de análisis. No obstante, la existencia de diferentes problemas subregionales no elimina la importancia de un acercamiento global a los problemas de seguridad, ya que muchos problemas y sus consecuencias se originan en la misma cuna: problemas de legitimidad política, de presión demográfica o de bajo rendimiento económico. El análisis de las amenazas y riesgos que residen hoy en día en el Mediterráneo se realizará a través de un breve estudio de la situación anterior a la caída del muro de Berlín, para luego determinar la situación actual. En el último párrafo se examinará la relación entre desarrollo y seguridad, suponiendo, que la mayor parte de las amenazas y riesgos percibidos en el contexto se debe a la falta de un grado suficiente de desarrollo.

2.1 Amenazas y riesgos: antecedentes y evolución

El Mediterráneo ha sido descrito como una región de grandes diversidades culturales y religiosas, de una región con a veces difíciles encuentros entre católicos, musulmanes y

ortodoxos, o una zona donde los grandes imperios chocaron y colapsaron, causando así grandes desplazamientos de población, y dejando una serie de tensiones nacionalistas y étnicas sin resolver (Vasconcelos, 1991).

Esta descripción resumida es, sin duda, consecuencia histórica de la geografía del Mediterráneo, que es el punto de conexión de tres continentes. La historia moderna de los últimos siglos —en gran parte europea— es sinónimo de la paulatina marginación de esta zona frente al viejo continente europeo. Esta marginación empezó entre el siglo XVI y XVII, con la caída de los viejos poderes e imperios (Habsburgo católico y Otomano musulmán⁴³), e iba a durar hasta nuestros días, como lo mostró claramente la caída del muro de Berlín y la apertura del Este europeo. Los cambios asociados con la apertura de Europa oriental renuevan estos sentimientos de ser marginado (véase también Aliboni, 1992⁴⁴).

La derrota de los grandes imperios de los siglos XVI y XVII dio lugar al auge de nuevos grandes poderes como Francia y Gran Bretaña y en menor medida Rusia y Prusia. Esta caída y auge de los grandes poderes significaba el traslado del centro de gravedad desde el Mediterráneo hacia el norte de Europa, en donde permanece hasta hoy en día. Este traslado dejó atrás un Mediterráneo débil y vulnerable, una fragilidad de la que no se iba a recuperar hasta —aún no lo sabemos. Esta debilidad y vulnerabilidad frente a las influencias y dominaciones externas, combinado con las características geopolíticas convirtieron el Mediterráneo en el interés vital de los grandes poderes externos. Aunque se consideraba el Mediterráneo como extensión vital del poder europeo, nunca se lo consideró como parte integral de Europa.

La II Guerra Mundial significó el fin de las influencias de los dos grandes poderes europeos, Francia y Gran Bretaña. La influencia de ambos países fue sustituido por las dos nuevas superpotencias emergentes, EEUU y la Unión Soviética. Los procesos de descolonización y la aparición de la rivalidad Este-Oeste dieron lugar a dos dinámicas: por un lado la extensión de la confrontación Este-Oeste hacia el Mediterráneo, y por otro lado, las tensiones y rivalidades entre los nuevos Estados independientes de la ribera sur, caracterizados por

⁴³ Más información acerca de la lucha entre españoles y otomanos se trata en Braudel (1975).

⁴⁴ Aliboni observa dos tendencias en la cooperación y la integración: un creciente desequilibrio entre la integración horizontal (entre los países de la periferia) e integración vertical (entre centro y periferia). Estos desequilibrios en cambio refuerzan dicho proceso de marginación.

su déficit de desarrollo. Estas tensiones a nivel regional muestran, que en el Mediterráneo residen problemas con profundas raíces en la historia. Aunque las rivalidades entre las dos superpotencias jugaban a menudo un papel importante en estas tensiones regionales, nunca se trató de un papel decisivo, lo que muestra el hecho que con la desaparición de dichas rivalidades, estos conflictos no dejaron de existir: el conflicto árabe-israelí o la cuestión chipriota son sólo dos ejemplos. El papel de la rivalidad, o el impacto de la Guerra Fría en estos conflictos era más que nada de contenerlos y/o distraer la atención de ellos, es decir, la confrontación entre EEUU y la URSS con todo los intentos de ganar terreno en la zona, tenía una función suavizadora y estabilizadora, y su abrupto final dio lugar –igual que en la Europa de la pos Guerra Fría– a cierta inestabilidad y “nuevos” problemas salieron a la luz del día (Anderson / Fenech, 1994).

Aparte de este “efecto estabilizador” la Guerra Fría creó un dinamismo de proliferación de armas en la región, un dinamismo que desembocó en sucesivas guerras que en algunas ocasiones se consideraba como “guerras calientes” de la Guerra Fría. Con todo esto no ha de extrañar que la seguridad en el contexto mediterráneo se haya concebido estrictamente en términos militares⁴⁵.

Pero dos elementos claves proporcionaron un cambio en la concepción de seguridad en el Mediterráneo: a) el fin de la Guerra Fría con la desaparición de la Unión Soviética y el fin de la percepción del Mediterráneo como traslado de la escena de confrontación entre las dos superpotencias; b) y la ampliación de los conceptos de seguridad más allá de la estrecha y exclusiva definición en términos militares.

2.2. Una nueva agenda de seguridad para el Mediterráneo

En los últimos años se han producido muchos trabajos acerca de una nueva dimensión de seguridad en el Mediterráneo, una dimensión no-militar (Aliboni, *et.al.*, 1996; Anderson /

⁴⁵ Acerca de la herencia de la Guerra Fría y el papel de África del Norte en la confrontación Este-Oeste véase Lesser (1993), ante todo págs. 7-9.

Fenech, 1994; Blunden, 1994; Farrar-Hockley, 1994; Khader, 1993; Khalilzad / Lesser, 1998; Larrabee, *et.al.*, 1998; Lesser, 2000)

Así que la agenda de seguridad en el Mediterráneo es una de las más completas en todo el mundo, y la lista de amenazas y riesgos se extiende desde temas de seguridad dura (proliferación de armas de destrucción masiva; terrorismo) hasta asuntos que se agrupan generalmente bajo el título de seguridad blanda (*soft security*), que tiene sus raíces en cuestiones económicas, políticas y sociales.

Los problemas de seguridad en términos militares siguen teniendo cierta importancia en la región del Mediterráneo: son diversos y se extienden desde la violencia política y el terrorismo hasta la proliferación de armas de destrucción masiva y misiles balísticos de largo alcance. Además, permanecen considerables arsenales de armas convencionales, que pueden representar un desafío a la integridad territorial de determinados países. Sin embargo, los riesgos militares directos se limitan más bien a la dimensión sur-sur, como lo afirma el grupo de expertos de la RAND corporación (Larrabee *et.al.*, 1998). Las posibles confrontaciones o escenarios con uso de fuerzas militares que identifican este grupo son: Marruecos y Argelia, Libia y Túnez, Libia y Egipto y Egipto y Sudan.

A nivel vertical (Norte-Sur) resulta muy difícil imaginarse actualmente una confrontación militar directa (Aliboni, 1998), con quizás la vaga excepción de una crisis hispano-marroquí acerca de las enclaves españoles Ceuta y Melilla, reclamados por Marruecos como suyos. Desde un punto de vista del sur, se relativiza algunas observaciones de Larrabee *et.al.*, es decir, existe una percepción de amenazas militares a nivel Norte-Sur, en forma de intervenciones en los asuntos domésticos por parte del Norte, un principio que se integró en los Declaración de Barcelona debido a las exigencias de los PMNC. Estas percepciones se nutren, entre otras, por el nuevo concepto de la OTAN adoptado en 1991 en Roma o por las maniobras en el contexto de *Dragon Hammar*, que se percibió ante todo en Argelia como riesgo de una posible intervención en los asuntos internos (Biad, 1998)⁴⁶. De forma semejante argumenta Chourou (1998), que anota que los PMNC no representan ningún riesgo militar para el Norte pero en contraste, los PMNC tienen que vivir con la posibilidad constante de

⁴⁶; véase también Blunden (1994) para el Mediterráneo Occidental.

ser el blanco de operaciones militares europeas. Además el mismo autor detecta que a pesar del fin de la Guerra Fría y la desaparición de la amenaza comunista, no se ha realizado una reducción visible de las capacidades militares europeas⁴⁷. Al contrario, el flanco sur de la OTAN revive y la creación de las Fuerzas Marítimas Europeas (EUROMARFOR) en el Mediterráneo (Chourou, 1998:282) subrayan, tanto como la estrategia de la OTAN frente a la crisis en Kosovo, la percepción de amenazas militares europeas por parte de los PMNC.

A los riesgos y las amenazas en el sentido “clásico” aquí detectados, se unen otros riesgos, que constituyen principalmente la nueva agenda de seguridad en el contexto del Mediterráneo. Muchos asocian esta dimensión con el llamado conflicto Norte– Sur, es decir el conflicto entre el Norte, industrializado y rico, y el Sur, subdesarrollado y pobre, en contraste al llamado conflicto Este–Oeste, que se centró ante todo en la dimensión militar. Bichar Khader habla incluso de la “militirisation du concept même de sécurité” (1994:284).

En el debate estratégico actual se reconoce ampliamente, que estos problemas de la seguridad blanda se deben a las crecientes diferencias entre los niveles de desarrollo entre ambas orillas del Mediterráneo, que son fuente de inestabilidades en la región. Así no es de extrañar que gran parte de los estrategas europeos y estadounidenses consideren la seguridad en el Mediterráneo en términos de estabilidad, usando los términos “seguridad” y “estabilidad” como sinónimos. Una de las muestras oficiales más recientes de esta tendencia es el primer *Libro Blanco de la Defensa 2000* de España, donde se puede leer que “*El Mediterráneo es un área de contraste y desequilibrios en los órdenes político, económico y social y, en consecuencia, propenso a la inestabilidad.*” (33) o “*... la cuenca mediterránea oriental como occidental [son] ambas de gran influencia en la estabilidad mundial y europea*” (65).

⁴⁷ Fisas (1993) compara el potencial militar entre ambas orillas del Mediterráneo occidental y llega a las conclusiones que según las capacidades existentes, es el Norte quien amenaza al Sur, y no al revés. Esta argumentación, que se apoya en las impresionantes diferencias en términos militares, subraya a su vez el punto de vista de los países del sur. Sin embargo, se tiene que tomar este análisis y su significado explicativo con cautela, porque Fisas ignora por completo las contribuciones de otros estudios como lo de Robert Jervis (1976), que han determinado una serie de factores de percepción. Es decir, no son sólo las cifras absolutas las que influyen sino toda una serie de otros factores. Aplicando la comparación a Alemania y Luxemburgo, resulta fácil imaginarse unas diferencias muy parecidas, sin embargo, nadie se sentiría amenazado por Alemania (hoy en día).

La estabilidad en la región mediterránea es en primer lugar una cuestión doméstica, con posibles efectos de desbordamiento (*spillover*) a toda la región. En el orden político interior, influyen aspectos económicos, demográficos y sociales. Muchos de los PMNC carecen de legitimidad.

La cuestión de la legitimidad está directamente relacionada con factores económicos y demográficos. Lo que concierne los aspectos económicos, destaca ante todo las consecuencias sociales que tienen las reformas y liberalizaciones económicas de la última década. La necesidad de reformas y liberaciones son el resultado de una larga época de mala gestión y organización económica que iba mano a mano con la creación de un aparato burocrático hinchado, en donde la corrupción y los sobornos son prácticas habituales.

Gracias a las rentas, ante todo del petróleo, se podía calmar y satisfacer durante mucho tiempo a la población. Pero debido a la reducción de las rentas y el crecimiento demográfico excesivo, no se podía mantener esta organización económica. En consecuencia, los que más sufren en este nuevo contexto eran y son los que desde siempre no tenían nada o muy poco. En contraste, es la nueva clase de empresarios la que más gana con las reformas económicas. El aumento de las diferencias entre ricos y pobres convierte estas sociedades en polvorines. Como consecuencia de esta situación económica –unido a la marginación de las zonas rurales– las sociedades de los PMNC sufren altas tasas de urbanización, las más altas de todo el mundo (Larrabee. *et.al.*, 1998: 8). La urbanización es, a su vez, un factor importante en términos de estabilidad de los regímenes políticos, ya que la migración rural–urbano destruye el patrón tradicional de comportamiento y da lugar a nuevas demandas a los gobiernos, en forma de empleo, viviendas, escuelas,... (véase Farrar–Hockley, 1994:72). La incapacidad de los responsables políticos para hacer frente a estas demandas provoca el crecimiento de población urbana que organiza su vida sin referencia al Estado, buscando sus referencias y apoyos en los movimientos islámicos que poseen una logística y organización municipal extraordinaria⁴⁸. Este mecanismo es una de las soluciones que buscan los ciudadanos que se

⁴⁸ Los movimientos islamistas representan una alternativa al déficit en asuntos sociales del Estado, ofreciendo servicios de sanidad, educación, formación de los jóvenes, ... y así se ha creado un tipo de “contra-sociedad”, que se basa en redes de mezquitas en donde se vive estrictamente según las normas del Corán (véase, Blunden, 1994:142).

sienten abandonados por la elite política. Otro mecanismo es salir del país hacia el norte, buscando su fortuna en los países europeos.

En suma, los riesgos se presentan ante todo en el fenómeno de los movimientos socio-políticos radicales, que hacen referencia a los movimientos islamistas y la migración hacia Europa, percibida como un desafío a la seguridad interna de los países europeos. Las razones de estos dos fenómenos son en gran medida internas, de origen político y económico, pero sus repercusiones son regionales e incluso transregionales.

Los movimientos migratorios y la creciente movilización islamista (a su vez asociado con la migración y el terrorismo) son los dos elementos claves en donde se centran los análisis de las amenazas no-militares (Romeo, 1998). El ex-secretario general de la OTAN, el belga Willy Claes declaró por ejemplo durante una entrevista en 1995, que “el fundamentalismo es casi tan peligroso como lo fue el comunismo” (cit. según Cosidó, 1995:167⁴⁹).

Los cambios políticos tanto como la nueva situación geoestratégica afecta al Mediterráneo en diferentes formas: desde la revolución islámica en Irán pero ante todo por la supuesta victoria de un partido islamista en Argelia, se considera al Islam político como un conductor importante de los desafíos internos y externos. Pero con razón Larrabee *et.al.* (1998) argumentan que no se debería subestimar el poder del nacionalismo. Por ejemplo, cuando las afinidades de los musulmanes turcos están en tensión con los intereses nacionales de seguridad –como en el caso de las relaciones con Siria– parece que el impulso nacional es más poderoso que el islámico. Igual sucede en el caso de las relaciones hispano-marroquíes con respecto a Ceuta y Melilla: en este asunto los impulsos nacionales ganarán a los impulsos islámicos. De tal forma, no se puede negar la importancia de Islam Político como factor que determina las relaciones internas y externas de estos países. Pero no se debería subestimar el potencial desestabilizador que tiene el nacionalismo en el Mediterráneo, como en muchas regiones más en el mundo (p.e. los Balcanes).

Un fenómeno muy importante con respecto a la seguridad en el Mediterráneo es la influencia de crisis individuales en toda la región. El ejemplo más evidente es el conflicto

⁴⁹ Entrevista publicada en el periódico alemán *Süddeutsche Zeitung*, el día 2 de febrero de 1995.

árabe-israelí. Muchos aspectos de la seguridad en el Mediterráneo no están relacionados con el conflicto árabe-israelí, sin embargo el conflicto tiene repercusiones en todos los aspectos. Al igual que la crisis en Argelia, que influyó considerablemente en los demás países. Estos efectos desbordamiento llegan en algunos casos más allá de la región del Mediterráneo. Los ejemplos son la agitación de activistas de grupos islamistas argelinos en Francia, y su ejemplo más dramático el atentado en el Metro de París en 1996 o las acciones violentas de los militantes Kurdos en Alemania. Estos dos ejemplos explican la creciente percepción de la reducción de la seguridad personal.

Desde el sur, se ve con preocupación el desarrollo político en los países de la Unión Europea. Se considera que sus compatriotas cada vez corren más el riesgo de ser víctimas de ataques racistas y de los crecientes sentimientos xenófobos en Europa. Este fenómeno, como resultado de la migración, causa otra preocupación en los países comunitarios, que ven en el creciente racismo y en el creciente apoyo a partidos de la ultra derecha un peligro para sus instituciones y valores liberales (véase p.e. Buzan / Roberson, 1993:132), un sentimiento que a su vez, puede aumentar los resentimientos frente a los inmigrantes⁵⁰.

La dimensión económica, que hasta ahora se ha tratado a nivel domestico, es decir, el impacto de la desfavorable situación económica en la estabilidad de los regímenes políticos, tiene también una creciente dimensión transregional. Por un lado, para los PMNC, las relaciones económicas son de importancia vital para su prosperidad. Desde hace poco, la dependencia del sector energético, conocido bajo el concepto de seguridad energética, ha sido exclusivamente una preocupación de la orilla norte. Pero debido a las nuevas líneas de comunicación para la energía, el interés en la seguridad energética ya se encuentra en las agendas de seguridad en ambos lados. La discusión sobre la energía como un asunto de seguridad ha perdido algo de su carácter tradicional Norte-Sur y se expande a la dimensión Sur-Sur (p.e. gasoducto magrebí; rutas alternativas para el transporte del petróleo de Mar Caspio) (Larabee *et.al.*, 1998: 4).

⁵⁰ Para una discusión más profunda acerca de las percepciones de amenazas, las posibles influencias de la inmigración y el fundamentalismo para las sociedades europeas véase Buzan / Roberson (1993) y Jerch *et.al.* (2002).

En suma, se puede decir, que todas las percepciones de amenazas tienen su origen en lo político y económico, ambos estrechamente vinculados. Es decir, no cabe duda que existe un importante vínculo entre el desarrollo tanto en términos económicos como políticos y de seguridad. Este vínculo explica en cierto modo la política mediterránea de la UE, que busca a través del desarrollo de los PMNC, la creación de una zona de estabilidad y de seguridad. A continuación, se estudiará más en detalle el vínculo entre desarrollo y seguridad.

2.3. Desarrollo y seguridad: correlaciones y causalidad

Como ya se ha mencionado, según Robert McNamara (1968) seguridad es desarrollo y sin desarrollo no habrá seguridad. Una afirmación que actualmente ha ganado mucho en popularidad y cada vez parece más reconocida como muestran entre otros los estrategas españoles en su Libro Blanco de la Defensa 2000, en donde hacen hincapié en la relación entre el desarrollo y la seguridad aunque a través del término “estabilidad” en vez de “seguridad”. Esa es la cuestión fundamental que se tratará aquí, es decir, cuales son las correlaciones y causalidad entre desarrollo y seguridad en el ámbito del Mediterráneo.

Distinguiendo entre desarrollo político y económico –dos aspectos del desarrollo con estrecha correlación– se analiza esta relación a lo largo de dos dilemas, de acuerdo con Dessouki (1993: 84–87), el dilema socio-político por un lado, y el dilema de recursos o económico por otro lado⁵¹.

El dilema socio-político se centra en los problemas de legitimidad y la debilidad de las instituciones políticas de los países árabes. La falta de legitimidad⁵², que a su vez expresa el déficit de desarrollo político, se traduce en dos diferentes tipos de tensiones internas. La primera hace referencia a posibles conflictos que pueden causar las nuevas tendencias de liberación política y privatización económica. Es decir, la privatización económica o las

⁵¹ Dessouki distingue entre tres dilemas, es decir, añade el dilema militar, que tiene para el objetivo de este párrafo poca utilidad.

⁵² Legitimidad se refiere a las relaciones entre los que gobiernan y los que están gobernados, que se corresponde al concepto árabe de *al-urwa al-wathqa*, es decir, en la medida en que la población se siente representada por la elite en el poder, en esta medida aumenta el grado de legitimidad que disfruta la elite en el poder.

reformas económicas en general son fuente de nuevos conflictos y la apertura política ofrece la oportunidad de expresar o articular estos conflictos. En la medida que continúan estas tendencias, ante todo cuando se experimentan crisis económicas, altas tasa de paro, en la misma medida se incrementan la inestabilidad política y el déficit de legitimidad. Un factor que determina este círculo es la forma y el objetivo con que se inaugura o lleva a cabo estas reformas, resumido en el concepto de las estrategias de supervivencia. Es decir, la implantación de las reformas se realiza con el fin de mantenerse en el poder, y por lo tanto, las reformas no se adoptan de forma concurrente a las necesidades de las realidades económicas y políticas.

Otra forma de tensiones, consecuencia de las primeras es la aparición de grupos islamistas militantes. Como un círculo vicioso, la emergencia de estas fuerzas sociales representa una amenaza inmediata para la continuación del régimen. Las reacciones por parte de la elite en el poder a menudo son la represión y la reducción de la apertura política. Egipto y Argelia son dos ejemplos muy significativos. Las medidas del Estado frente a estos desafíos políticos sociales provocan por otro lado el aumento del apoyo social de estas agrupaciones.

A menudo se aplica otro instrumento para hacer frente al declive de la legitimidad y para disminuir el impacto de los movimientos islamistas: la creación de una amenaza externa, sea esta real o no, con el fin de distraer la atención de los problemas internos y de fortalecer el sentimiento de la integridad nacional, en que se basaba durante mucho tiempo la legitimidad de la elite. El caso más ilustre de estas estrategias ha sido la Guerra de Golfo. La posición de los países árabe durante esta confrontación no seguía la lógica ideológica, ni los compromisos internacionales anteriormente mostrados. Las actitudes de las elites en el poder se guiaban por cálculos de la seguridad nacional, es decir, el *leitmotive* era fundamentalmente como poder mantenerse en el poder y esforzar la legitimidad popular. Así se explica porqué durante esta confrontación, Egipto y Siria apoyaron la alianza en contra de Irak, mientras Jordania y Túnez –ambos Estados habían mostrado anteriormente fuertes vínculos con occidente– apoyaron a Irak (Dessouki, 1993).

La correlación entre desarrollo y seguridad se explica también a través del dilema de los recursos, haciendo referencia a la situación económica y la transformación estructural. Los

recursos vitales de los países árabes, como son la tierra fértil, el agua o los alimentos, son tan limitados que no pueden satisfacer las necesidades de la población. El crecimiento demográfico empeora aún la situación. Las consecuencias son desorden político, migración y/o el creciente apoyo a grupos políticos radicales, como los grupos islamistas. El impacto en la estabilidad política y en consecuencia en la seguridad es patente. Los dos dilemas están fuertemente correlacionados.

De todo ello, es evidente, que para la seguridad es fundamental el establecimiento de un orden político, que se basa en una relación sana entre los que gobiernan y los que están gobernados, es decir una relación en donde el principal objetivo del régimen político es la representación de la sociedad y en donde el Estado es capaz de movilizar los recursos para satisfacer las necesidades de la población. La relación entre desarrollo y seguridad como se ha analizado en el contexto árabe se puede resumir en las palabras de Béchir Chourou de la Universidad de Túnez que dice que *"the ultimate objective of any policy is/should be to insure the welfare of the human being, and we shall consider any action that prevents or hinders the achievement of human welfare as a threat to security"* (1998:277).

Para el porvenir de este trabajo, o de cualquier trabajo acerca de la seguridad en el Mediterráneo se debe tener en cuenta que la promoción de la cooperación y la seguridad tiene que tener en cuenta que la estabilidad y el desarrollo de ambas orillas están estrictamente interrelacionados y solo la promoción de un acercamiento integrado a estos problemas llevará a programas de desarrollo compartidos en el Mediterráneo (Biad, 1996:41).

3. El déficit democrático en la cuenca mediterránea

Un asunto muy evidente, es que en términos generales no resulta difícil afirmar, que las relaciones entre la orilla norte y la orilla sur, están determinadas por una tremenda distancia política, es decir, mientras en el norte, todos los países se puede clasificar como sistemas democráticos, los PMNC, con la excepción de Israel, se pueden “catalogar” como no democráticos. En gráfico 3.1., se ha cuantificado esta distancia en términos políticos, usando los índices de derechos políticos y libertades civiles que ofrece la organización estadounidense *Freedom House* (2000).

Para determinar la distancia, se ha restado los índices adjudicados a cada país. Estos índices fueron elaborados en un escala de 1 a 7, en la cual uno significa que los ciudadanos de estos países gozan sus plenas libertades civiles y derechos políticos. El aumento del índice significa la gradual limitación de estas libertades y derechos. Es decir, se usa aquí los dos índices como atributos del sistema político. De tal forma, cuando no hay distancia en términos políticos a nivel bilateral, el valor es “0”, cuando más distancia haya, mayor será el índice. Para visualizar mejor la intensidad o el grado de distancia política en términos de democracia se ha usado diferentes colores. Se puede observar, que las distancias entre ambas orillas son muy grandes. Por otro lado se ve también que existe cierta homogeneidad a nivel horizontal, es decir, la distancia política es menor tanto entre los países de la orilla norte como entre los países de la orilla sur. No obstante, mientras que entre los países miembros de la Unión Europea se trata de una homogeneidad “democrática”, entre los PMNC se trata de una homogeneidad “no-democrática”, con la excepción de Israel, y de menor medida Turquía. Dicho cuadro de distancias políticas describe una situación política en el Mediterráneo bien evidente, y creo que nadie dudará de las afirmaciones que se hace de ello.

Gráfico 3.1. Las distancias políticas en el Mediterráneo⁵³

	Austria	Bélgica	Dinamarca	Finlandia	Francia	Alemania	Grecia	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Holanda	Portugal	España	Suecia	Reino Unido	Argelia	Egipto	Israel	Jordania	Líbano	Libia	Marruecos	Siria	Túnez	Turquía
Austria	DERECHOS POLITICOS																								
Bélgica	L																								
Dinamarca	I																								
Finlandia	B																								
Francia	E																								
Alemania	R																								
Grecia	T																								
Irlanda	A																								
Italia	D																								
Luxemburgo	E																								
Holanda	S																								
Portugal																									
España	C																								
Suecia	I																								
Reino Unido	V																								
Argelia	I																								
Egipto	L																								
Israel	E																								
Jordania	S																								
Líbano																									
Libia																									
Marruecos																									
Siria																									
Túnez																									
Turquía																									
Distancia: 0= no distancia		0		3	4	5	6																		

Fuente: Elaboración Propia a base de Freedom House (2000)

No obstante, y para contrastar los índices usados se presentará brevemente dos índices adicionales. En la última década se ha avanzado mucho en términos de hacer operativo o de medir diferentes aspectos de los sistemas políticos o del funcionamiento de los gobiernos, debido al convencimiento que el no desarrollo de muchos países está causado por la mala gestión de la política y de la situación del Estado de Derecho y el entorno político en general.

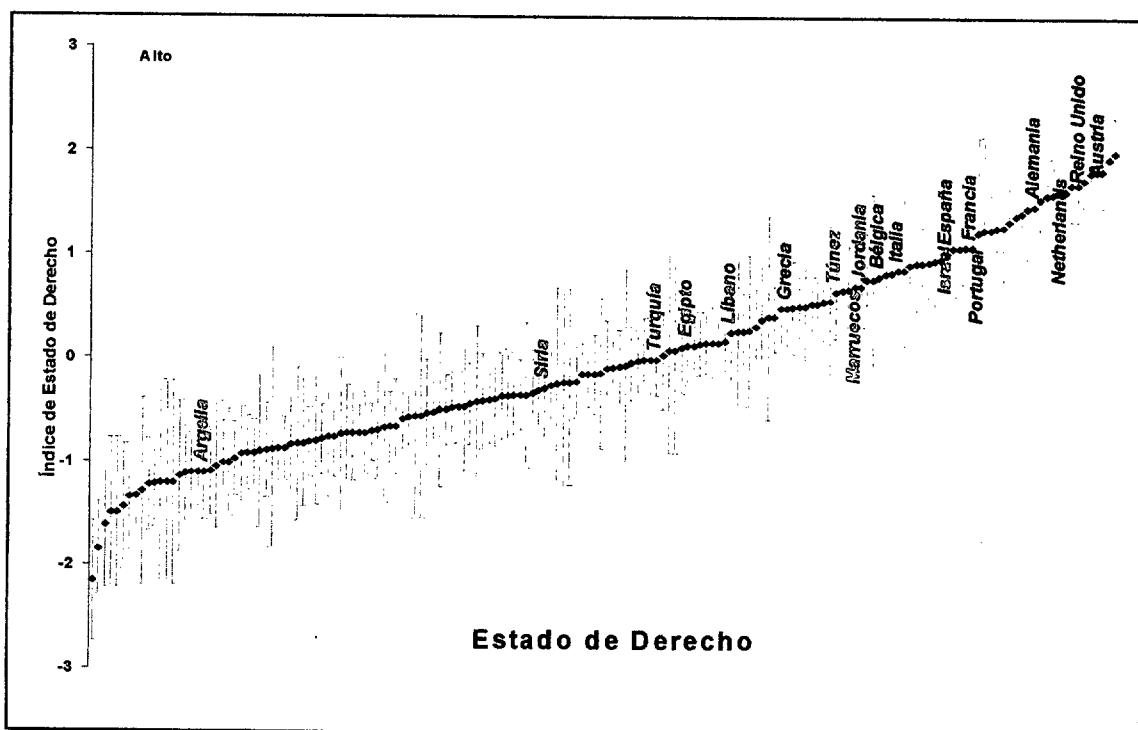
⁵³ Para una comparación parecida entre la UE, el Báltico y el Mediterráneo véase Jerch / Lorca, 2002.

Así que por ejemplo el Banco Mundial ha realizados grandes esfuerzos para medir el rendimiento en estos aspectos de los diferentes países de forma comparativa. Daniel Kaufmann *et.al.*(1999) han elaborado varios índices con el fin de poder determinar el grado de gobernabilidad (*governance*) de diferentes países, gobernabilidad comprendida aquí como las tradiciones e instituciones a través de las cuales se ejerce la autoridad en un país. En este trabajo se descompone el concepto de gobernabilidad en seis vectores que son 1) voz y rendición de cuentas, 2) violencia y estabilidad política; 3) efectividad del gobierno, 4) marco regulador, 5) estado de derecho y 6) control de la corrupción⁵⁴.

Como se ve en los gráficos 3.2. y 3.3. existe igualmente una distancia considerable entre las dos orillas. Sin embargo, el cuadro que corresponde a “Estado de Derecho” revela, que las diferencias no son tan acentuadas como en los gráficos 3.1. y 3.3., ya que Grecia se encuentra por debajo de tres PMNC (Túnez, Marruecos y Jordania). De nuevo, el caso de Israel representa una excepción del conjunto de los PMNC e indica que el comportamiento político israelí es parecido a los de los países comunitarios. Comparando el conjunto de los PMNC destaca también, que la homogeneidad es menor que con respecto de los derechos políticos y las libertades civiles (gráfico 3.1.). Refiriéndose al control de la corrupción se dibuja otra vez una imagen similar a las de los índices de *Freedom House*, es decir no hay ningún *outlayer* como el caso griego en el gráfico 3.2.

⁵⁴ Estos índices han sido elaborados a base de encuestas acerca de las percepciones de la calidad de la gobernabilidad, definido por ellos en un sentido amplio como las tradiciones e instituciones a través de las cuales se ejerce la autoridad en un país, realizadas tanto en países industrializados como en vías de desarrollo, entre ONGS, empresas consultoras y reuniones de expertos para el año 2001 Y como confirman los propios autores, los indicadores están sujetos a un amplio margen de error. Los seis indicadores se han expresado en una escala de -2,5 a 2,5. Cuanto más alto es el valor, mejor el nivel del vector.

Gráfico 3.2. Comparación Estado de Derecho en el Mediterráneo



Fuente: Kaufmann *et.al.* 1999.

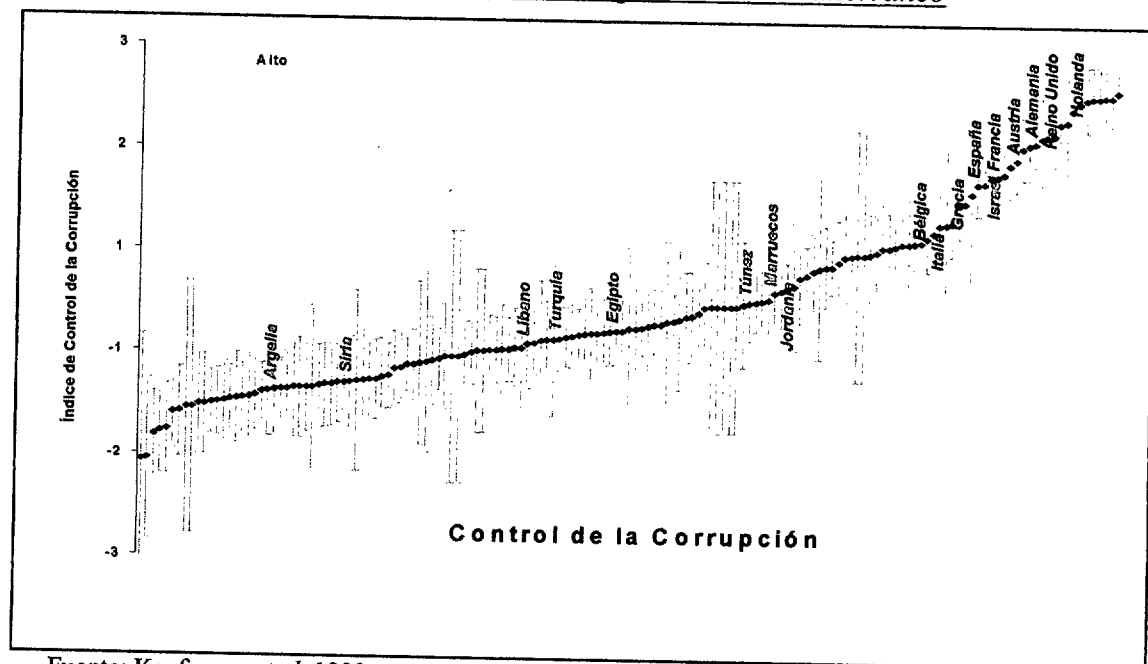
Para la creación de una zona de paz en el Mediterráneo, de acuerdo con el armazón conceptual anteriormente desarrollado, haría falta, la introducción de sistemas democráticos en los PMNC. Pero no solo en los PMNC, se considera que la introducción de más democracia en la propia UE ayudara mejorar las relaciones entre ambas orillas como se verá más adelante⁵⁵.

Tomando esta suposición como elemento clave para las futuras relaciones pacíficas en el Mediterráneo, argumentarían todos aquellos que proclaman la incompatibilidad del Islam y la democracia, que las relaciones Euro-Mediterráneas no serán nunca pacíficas. Teniendo en cuenta esta afirmación cada vez más popular entre los políticos y los académicos, se

⁵⁵ Para una discusión detallada acerca de la legitimación democrática de la UE véase Kaufmann (1997). Uno de los problemas conceptuales mayores de la democratización de la UE es, que la idea de la democracia es que ella se ha realizado desde un punto de vista histórico genérico en los Estados-Naciones, es decir, la democracia se refiere conceptualmente al modelo de un Estado soberano, y requiere una ciudadanía. La falta de una ciudadanía europea es una de las carencias que más obstaculizan la democratización de la organización. Para el análisis de la base legitimadora de la UE, el marco de referencia no puede ser el Estado. Por tal motivo, es habitual referirse a paradigmas de las políticas de integración.

podría terminar aquí la argumentación del presente trabajo. Por lo tanto, es importantísimo reflexionar acerca del debate sobre la incompatibilidad entre el Islam y la democracia, quitando así el poder explicativo a todos aquellos que hablan del absurdo “excepcionalismo” del Mundo Árabe.

Gráfico 3.3. Comparación del Control de Corrupción en el Mediterráneo



Fuente: Kaufmann *et.al.* 1999.

3.1. Sobre el “excepcionalismo árabe” y el debate sobre la incompatibilidad entre Islam y democracia

Como muestra la discusión política y desafortunadamente en parte también la académica: ¡el Mundo Árabe es diferente! Esta diferencia iba a nacer en los años ochenta, porque hasta entonces, Oriente Medio no había sido excepcional. Sólo con la “redemocratización” de América Latina y Europa del Sur, se empezó a ver el Mundo Árabe como diferente, sin prestar mucha atención a las “excepciones del excepcionalismo” como Turquía, Libano, Egipto, Jordania, que han experimentado periódicamente con la democracia (Waterbury,

1994). De forma semejante argumenta Leca (1994), que opone al excepcionalismo las tres “olas liberales” (la “era liberal” del siglo XIX, los tiempos liberales que se vivían en Egipto, Irak y Siria durante los protectorados francés y británico, y más recientemente la erosión de los regímenes autoritarios argelino, egipcio, tunecino o la apertura de Jordania y Marruecos) que se han producido hasta hoy en día en la región.

Ahora bien, ¿cómo explican los estudiosos la supuesta incompatibilidad entre Islam y democracia? Estas “teorías” culturalistas basan su argumentación del déficit de democracia ante todo en “defectos congénitos” atribuibles a los árabes y al Islam. En otras palabras, en la incapacidad de establecer la democracia en países caracterizados por una cultura política determinada por el “sultanismo” o que el principio de libertad no puede arraigar en esas sociedades ya que en la tradición islámica el principio de justicia impuesto por el sultán ha prevalecido por encima de la libertad. Otra razón de estas teorías culturalistas es que “el comunitarismo prevalecerá indefectiblemente sobre el individualismo” (Martín, 1999:185). Todos estos argumentos llevan al rechazo de la posibilidad de que se establezca la democracia en los países árabes-musulmanes.

Otro argumento que rechaza la posibilidad de coexistencia de Islam y democracia lo expone Thomas Cromwell, editor jefe de *The Middle East Times*. Se pregunta si ¿pueden coexistir el Islam y la democracia? y contesta haciendo referencia a dos autores musulmanes, Ausaf Ali y Maher M. Hathout. El pakistaní Ali responde a la pregunta con un “no”, porque como muestra la experiencia en Pakistán, no tienen la psicología social, la cultura política y la ética social para hacer la democracia viable, porque “el Islam no prepara apropiadamente a sus seguidores para funcionar eficazmente en una democracia” (Cromwell, 2000). Este argumento no tiene en cuenta las experiencias democráticas que se han vivido en países musulmanes (p.e. Turquía), ni tiene en cuenta otros factores sociales que a su vez obstaculizan el proceso de democratización. En contraste Hathout, que afirma que “la fe en el Islam y el seguimiento de su letra y espíritu llevará naturalmente a escoger la democracia sobre la autocracia o la teocracia” (ibídem). Sin duda alguna, la falta de una psicología social, una cultura política democrática y/o una ética social, dificultan o incluso hacen imposible la consolidación de una estructura democrática, como argumenta Ali con razón. Pero la falta de estos factores no se debe a la tradición del Islam, sino más bien al hecho, como lo describe Sivan

(1997), de que en un clima de miedo causado por el estado de policía árabe, los llamados *mukhaberat*, que son ante todo un instrumento de represión de las libertades en los Estados autoritarios populistas excluyentes (en el sentido que excluye gran parte de la población) hace difícil que surja la confianza civil, o una cultura política democrática.

En una reunión de expertos sobre Islam y democracia, organizado por el *United States Institute of Peace*, se logró entre otras cosas, identificar dos diferentes perspectivas acerca del debate sobre la compatibilidad de Islam y democracia, denominados la perspectiva “liberal” y la “islamista”. Según el punto de vista liberal, Islam y democracia son totalmente compatibles, sin embargo, la interpretación actual en las filas islamistas rechaza esta compatibilidad. Según la interpretación islamista, la principal preocupación tiene que ser el establecimiento de un orden justo basado en el Islam y no en las formas específicas institucionales que tal orden requiere. De este modo, la interpretación islamista no se opone necesariamente a los valores y prácticas democráticas. Lo importante es la comunidad y la religión a contraste con la democracia de estilo occidental, donde el enfoque principal es la libertad del individuo y el marco institucional que lo regula (Sisk, 1992).

En una línea parecida, argumenta Salamé (1994), que considera que el proceso de democratización a la europea va desde la nación a la democracia a través del individuo. Este proceso, así lo propone Salamé, se debería realizar en el mundo musulmán según la construcción: *Estado (no nación) –comunidades–individuo–democracia*. Este se explica por la persistencia de sentimientos de grupo o *asabiyyat*, a lo largo de líneas confesionales o éticas. La predominancia de la “comunidad” sobre el “individuo” se debe al hecho de que en las sociedades tribales jerárquicas de los árabes beduinos el concepto de ciudadanía como individuo autónomo nunca podría evolucionar como lo hizo en las sociedades europeas desde que nació el capitalismo comercial en el siglo XVIII. La dura vida en el desierto hizo depender la supervivencia individual de la cooperación colectiva. Esta dependencia de la tribu por razones de seguridad ha provocado la primacía de la comunidad sobre el individuo (Dorraj, 1999). Esto, junto con la existencia de una situación favorable para la creación de nuevos *asabiyyat* causa la disfunción del proceso a lo occidental y por lo tanto, se tiene que entender democratización según la construcción propuesta por Salamé. Sivan (1997) interpreta el individualismo y la colectividad como dos conceptos opuestos y que el individualismo como

elemento clave de la interpretación occidental de democracia es un obstáculo al que se enfrenta el proceso de democratización en las sociedades musulmanes. Es el colectivo o *jam'a* en donde reposan los derechos democráticos en el mundo árabe – musulmán.

Sin profundizar la propuesta interesante de Salamé, que explica que Islam y democracia son compatibles y alejándose de la interpretación eurocéntrica, hay argumentos con un mayor valor explicativo. Son aquellos argumentos, que derivan de la falta o la dificultad de establecer democracias en el mundo árabe por razón de sus estructuras políticas y económicas. Waterbury (1994) argumenta por ejemplo, que el peculiar papel de la clase media es lo que ha impedido el desarrollo hacia una democracia. Es decir, en los países en cuestión, gran parte de la clase media es dependiente del aparato estatal o incluso pertenece a la burocracia estatal, y por lo tanto, se reduce a cero el interés de cambiar la estructura del Estado. Incluso la burguesía del sector privado ha realizado en un pacto con el Estado, que igualmente no favorece la transición hacia la democracia. Casi todos los actores sociales que suelen tener un papel crucial en la apertura política democrática están vinculados de una u otra manera al sector público, y por lo tanto, sus intereses son más bien de mantener el *status quo* que de ser protagonistas de la creación de una sociedad civil. Como se verá más adelante con respecto de la sociedad civil, hay autores que incluso introducen el concepto de *Government Oriented Non Governmental Organisation* (GONGO) para hacer hincapié en los estrechos vínculos de la sociedad civil con el Estado⁵⁶. La creación por parte de los líderes políticos de un “Estado Benefactor” ha consolidado los intereses civiles en un *status quo*. La parte de la población que no participa del clientelismo del *Estado Benefactor* es sometida por la represión.

Otro aspecto, se encuentra en que el proceso de construcción del Estado en la forma que se nos presenta hoy en día es el siguiente: el mundo árabe adoptó rápidamente y sin ninguna dificultad las estructuras estatales de estilo europeo, lo que no significa que interiorizase igualmente el concepto o la ética del servicio público, los conceptos de la acción colectiva o la idea de la libertad. El autor árabe *Abdallah al-Arawi*⁵⁷ lo reduce a una fórmula simple, diciendo que “...el [E]stado árabe es todo cuerpo y músculos, pero con muy poca mente y

⁵⁶ Véase capítulo 4 sobre la sociedad civil en el mundo árabe.

⁵⁷ Las fuentes usadas por Ayubi son: Al-Arawi, Abdallah (1981): *Mafhum al-dawla* (Concepto de Estado) y Al-Arawi, Abdallah (1983): *Mafhum al-huriyya* (Concepto de Libertad), ambos Casablanca: Al-Markaz al-Thaqafi al-Arabi.

espíritu, y sin ninguna teoría de libertad” (cit. según Ayubi 1998: 47; véase también Martín 1999: 185). El Estado sin “cerebro” se explica también por el hecho de que con la creación del Estado moderno se desarrolla cierto dinamismo intelectual, pero todos los debates intelectuales se limitaron a las grandes ciudades y esta elite intelectual estaba totalmente desconectada de la población (Martín, 1999). Así, no es de extrañar, que –añadiendo el hecho que las fuerzas políticas pertenecían al mismo sistema de valores– no se consiguiera acreditar el sistema político representativo frente a sus ciudadanos. De todo lo que se ha discutido aquí no resulta difícil concluir con las palabras de Martín que la resistencia de los países árabe frente a la democratización “...no es consecuencia de una “predestinación tribal árabe, o religiosa islámica” sino más bien el resultado de su carácter importado y reciente, y, como en muchas partes del “Tercer Mundo”, de su aplicación en sociedades en muchos casos segmentadas y poco estructuradas que no han contado con un proceso lo suficientemente largo y estable para interiorizar su nueva construcción nacional” (Martín 1999:186).

4. Las asimetrías comerciales entre la UE y los PMNC

El intercambio de bienes representa una variable clave para poder determinar las relaciones entre dos o más Estados. Además es una de las principales variables que se identificó en el capítulo anterior con respecto de los incentivos para cooperar. Cuando se habla de las relaciones comerciales en la cuenca del Mediterráneo, se suele encontrar referencias principalmente de dos direcciones de los flujos comerciales. Por un lado un nivel horizontal, es decir, enfoques que analizan las relaciones entre los PMNC y los países comunitarios o muchas veces el conjunto de los países miembros de la UE, y por otro lado, el nivel vertical, es decir el comercio intra-árabe o entre los PMNC, una dirección que está ganando terreno en la discusión académica y que llega a afirmarse incluso como crucial para el futuro de la Asociación Euro-Mediterráneo, como lo está descrito en la propia Declaración de Barcelona. Estas dos pautas sirven ya como elemento conductor y esquemático de este capítulo donde se determinará los principales rasgos, obstáculos y peculiaridades del comercio en el contexto Euro-Mediterráneo. De tal modo, en primer lugar se identificará el patrón de comercio en

ambas orillas, y luego se estudiará los elementos claves que ayudan a comprender y explicar los patrones definidos anteriormente.

4.1. Los flujos comerciales entre la UE y los PMNC

No cabe duda, que las relaciones comerciales entre ambas orillas son muy asimétricas en términos de relevancia del total de los flujos comerciales. La interdependencia comercial entre la UE y los PMNC se muestra en las tablas 3.1. y 3.2. Mientras la máxima importancia desde la perspectiva comunitaria llega a un poco más que un 8 % de las exportaciones griegas hacia los PMNC, el valor medio se establece un poco por encima de un 3 %. Con respecto de las importaciones se dibuja una importancia relativa de los PMNC para la UE aún menor: una media alrededor de un 2 %, con Grecia e Italia, que superan ligeramente el 5 %.

Tabla 3.1.: Flujos Comerciales de la UE (Porcentaje sobre total 1999)

	Alemania	Austria	Bélgica	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Grecia	Irlanda	Italia	Holanda	Portugal	Reino Unido	Suecia
Exportaciones hacia														
PMNC	2.8	1.6	3.5	1.4	4.2	2.7	5.2	8.2	1.4	4.9	1.7	1.3	2.5	2.7
UE	56	28.9	54.5	46.7	55.1	45.7	48.6	33.9	51.9	40.7	55.7	60.6	41.3	45.5
EEUU	10.1	4.4	5.2	5.6	4.3	8.3	8.1	5.7	15.2	9.5	4.4	5.1	14.9	9.2
Importaciones desde														
PMNC	2.4	1.1	1.5	0.7	3.4	0.4	3.1	5.1	1.1	5.1	1.7	1.2	1.5	0.5
UE	59.4	69.7	66.7	67.1	72.4	69.5	72.6	75.6	57.5	59.7	62.4	83.1	57.0	67.4
EEUU	5.7	3.4	7.7	4.0	4.2	5.4	6.5	4.2	13.6	4.7	10.3	2.9	12.1	6.0

Fuente: IMF (2000): *Direction of Trade Statistics*, 2000.

A la no relevancia de los intercambios con el Mediterráneo desde la perspectiva de los países miembros, se opone una elevada importancia del mercado europeo para los PMNC: con respecto de las exportaciones, destaca ante todo los países del Magreb, liderados por Túnez, donde más de las 3/4 parte de sus exportaciones se dirigen hacia los mercados comunitarios. Una dependencia muy parecida se observa en el caso de Marruecos.

La media de las exportaciones de los PMNC hacia la UE se sitúa un poco por encima del 50 %. Si se desagrega el conjunto de los PMNC, en una parte Occidental y otra oriental, el panorama es bien diferente: la media del Magreb supera el 75 %, mientras los demás países llegan a una media de casi un 35 %. De tal manera, el conjunto de los países del Magreb son más del doble dependientes de los mercados europeos, si se considera los flujos de exportaciones. Con respecto de las importaciones, la importancia tiene cierta semejanza a los flujos de exportación. La media supera ligeramente el 52 %. Desagregando el conjunto en países del Magreb y los demás, se mantiene esta tendencia, no obstante, las diferencias no son tan acentuadas como en el caso de las exportaciones. La media de la importancia de las importaciones que provienen del mercado común se sitúa en un 64 % frente al 45 % de los países restantes.

Tabla 3.2.: Flujos Comerciales de los PMNC (Porcentaje sobre total 1999)

	<i>Argelia</i>	<i>Egipto</i>	<i>Israel</i>	<i>Jordania</i>	<i>Líbano</i>	<i>Libia</i>	<i>Marruecos</i>	<i>Siria</i>	<i>Túnez</i>	<i>Turquia</i>
<i>Exportaciones hacia</i>										
<i>UE</i>	61	34.7	29.65	8.3	21.6	82.9	78.3	59.2	81.3	51.6
<i>PMNC</i>	6.2	12.8	1.6	7.2	13.4	9.8	2.7	20.7	7.5	9.3
<i>EEUU</i>	14.7	12.2	35.5	1.5	7.09		5.1	2.5	0.8	9.2
<i>Importaciones desde</i>										
<i>UE</i>	56.6	51.54	41.1	34.6	44.3	56.4	69.1	45.3	74.6	52.9
<i>PMNC</i>	5.9	4.2	2.4	6.5	8.2	13.6	2.6	9.2	7	4.7
<i>EEUU</i>	4.9	18.6	23.1	8.2	6.1		5.3	4.4	3.3	7.8

Fuente: IMF (2000): Direction of Trade Statistics.

4.2. Los flujos comerciales entre los PMNC

Un fenómeno ampliamente reconocido es la carencia de intercambios a nivel horizontal, es decir, entre los propios PMNC. La media de las exportaciones no llega a un 10%, las importaciones incluso son aún menos importante con aproximadamente 6,5%. Si de nuevo, se desglosa el conjunto en las dos subregiones, se observa, que los cuatro países del Magreb intercambien un 6,6% y un 7,3% de sus exportaciones e importaciones respectivamente con la región (véase también Escribano / Jordan, 1999a; 1999b)

Como conjunto, la región de los PMNC se encuentra detrás de otras regiones en lo que concierne a la integración en la economía internacional, a pesar de que algunos de estos países han conseguido integrarse más durante los últimos años. No obstante, parece que los PMNC son –de acuerdo con sus tasas totales de comercio sobre el PIB– una región bastante abierta al comercio. Este indicador se tiene que tomar con cuidado, ya que está influido por la dotación particular de factores de los países del conjunto: la abundancia del petróleo y la escasez de agua, una mezcla que conlleva considerables exportaciones en petróleo y otros productos energéticos por un lado, y considerables importaciones de productos alimenticias básicas por otro. Estos dos extremos explican la relativa alta tasa de bienes intercambiados. No obstante, eso no significa necesariamente una alta competitividad en los mercados internacionales. El porcentaje de las exportaciones manufactureras sobre el total de las exportaciones –un excelente indicador de la competitividad en los mercados internacionales, el progreso tecnológico y la diversificación de la producción – muestra que los PMNC están por debajo del promedio de los países en desarrollo. Solo pocos países, como por ejemplo Egipto y Jordania tienen un porcentaje significativo de exportaciones no petroleras.

El patrón de comercio especialmente el de las exportaciones depende en gran parte de la importancia de la diversificación de los productos y bienes que se exporta. Cuando más diversificadas son las exportaciones menos vulnerable es un país a choques y crisis externos.

Tabla 3.3.: Índice de Diversificación de las exportaciones

	<i>Incluyendo Petróleo</i>		<i>Excluyendo Petróleo</i>	
	<i>Medias –1980</i>	<i>Medias –1990</i>	<i>Medias –1980</i>	<i>Medias 1990</i>
<i>Argelia</i>	0.57	0.59	0.68	0.72
<i>Egipto</i>	0.57	0.32	0.43	0.33
<i>Jordania</i>	0.35	0.26	0.36	0.27
<i>Libano</i>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Libia</i>	0.88	0.78	0.78	0.71
<i>Marruecos</i>	0.30	0.23	0.30	0.23
<i>Siria</i>	0.55	0.58	0.52	0.30
<i>Túnez</i>	0.43	0.26	0.26	0.27
<i>Turquía</i>	0.16	0.16	0.16	0.16

Fuente: Haddad, 2001, basado en datos de UNCOMTRADE

En tabla 3.3. se ha calculado el índice de diversificación de las exportaciones⁵⁸ entre 1985 y 1997 para poder observar si se puede detectar algunas mejoras con respecto a la diversificación de los bienes que exportan los PMNC. El índice varía entre “0” (más diversificado) y “1” (menos diversificado).

Se ve que países como Túnez y Egipto han experimentado importantes mejoras, seguido por Jordania y Marruecos, donde también se ha aumentado la diversidad de sus exportaciones. No obstante, los índices de estos cuatro países siguen siendo mucho más elevados que el de Turquía, el país de la zona que más diferentes tipos de bienes exporta. En Argelia, Libia y Siria, este índice no sólo es muy alto, sino incluso ha empeorado (Argelia y Siria). Ya que el petróleo puede distorsionar el poder explicativo de este índice se ha calculado el mismo índice excluyendo las exportaciones de petróleo y sus derivados. Además, para la mayoría de los productores de petróleo, el aumento de la diversificación de las exportaciones significaría el paulatino abandono del petróleo. Los cálculos revelan dos fenómenos. Por un lado, Siria y Libia, tienen más diversificadas exportaciones no-petroleras, por otro, Argelia está aún menos diversificada si se excluye el sector energético.

A parte del déficit de la diversificación de las mercancías que salen del país, hay que hacer hincapié en los tipos de productos que se importan: en su mayoría se trata de productos primarios. Los PMNC, con las excepciones de Turquía, Túnez y Jordania concentran sus

⁵⁸ Se usa el índice de concentración de *Herfindahl*. Este índice es la suma de las mercancías de 3 dígitos de acuerdo con la clasificación de SITC sobre el total de las exportaciones (Haddad, 2001: 3).

exportaciones en tres comodidades (a nivel de 3 dígitos) (véase tabla 3.4.). Los productos agrícolas, crudos o minerales en general lideran la lista de las exportaciones. Esta dependencia de productos primarios crea una alta vulnerabilidad de las economías de estos países como consecuencia de la alta volatilidad de los precios del mercado mundial (Haddad, 2001). No obstante, hay que destacar, que en algunos países como Egipto, Turquía y Túnez los productos manufacturados como textil y prendas representan la mayoría de las exportaciones. En Marruecos por ejemplo, entre 1993 y 1997 los vehículos de motor han contribuido en una media del 25% al total de las exportaciones (ibídem).

La composición de las exportaciones, que se centra en gran parte en productos primarios o productos manufacturados basados en productos primarios es un índice del poco avance tecnológico que se ha experimentado. Este déficit en alta tecnología es determinante en un mercado global donde la composición tecnológica de las exportaciones progresa rápidamente.

Otra debilidad de las exportaciones de los PMNC es la baja diversidad geográfica. Es decir, el destino de sus exportaciones se concentra en pocos países. Los efectos negativos inherente a esta concentración geográfica son bien conocidos. La volatilidad de los ingresos que producen las exportaciones es altamente dependiente de los pocos mercados a que se dirigen las exportaciones. Así la región entera exporta sus productos a los mercados de los países industrializados, sobre todo a Europa. El mercado estadounidense es importante para los productos egipcios. Para Jordania, el Líbano y Siria, más que un 20 % de sus exportaciones se dirigen a Oriente Medio.

Para muchos de los PMNC, más de un 40% de sus exportaciones se concentran en tan solo tres países. Esta concentración refleja en gran medida vínculos políticos, como por ejemplo, Marruecos y Francia, Túnez y Francia, Turquía y Alemania, Egipto y EEUU. Siria que tenía fuertes lazos comerciales con los países de Europa Oriental (Rumania y la Unión Soviética) hasta el derrumbe del bloque socialista ha sido capaz de reemplazar estos mercados por el mercado francés y el del vecino turco.

La diversificación geográfica de las exportaciones se puede medir a través del índice de concentración geográfica⁵⁹. Como demuestra tabla 3.5., este índice revela, que Egipto junto con Turquía, Túnez y Jordania concentran sus exportaciones geográficamente menos, mientras las exportaciones libias son las más concentradas.

Tabla 3.4.: Productos de exportación como porcentaje del total de las exportaciones

<i>País</i>	<i>CUCI (3 dígitos)</i>	<i>Productos</i>	<i>Porcentaje exportaciones</i>
<i>Argelia</i>	333	<i>Aceites de petróleo crudos y aceites crudos obtenidos de minerales bituminosos</i>	44.89
	341	<i>Gas natural y artificial</i>	33.34
	334	<i>Productos derivados del petróleo, refinados</i>	16.47
<i>Egipto</i>	333	<i>Aceites de petróleo crudos y aceites crudos obtenidos de minerales bituminosos</i>	25.25
	334	<i>Productos derivados del petróleo, refinados</i>	17.66
	651	<i>Hilados de fibras textiles</i>	7.98
<i>Jordania</i>	271	<i>Abonos en bruto</i>	21.10
	541	<i>Productos medicinales y farmacéuticos</i>	9.49
	562	<i>Abonos manufacturados</i>	8.76
<i>Libano</i>	n.d.	<i>n.d</i>	n.d.
<i>Libia</i>	333	<i>Aceites de petróleo crudos y aceites crudos obtenidos de minerales bituminosos</i>	76.00
	334	<i>Productos derivados del petróleo, refinados</i>	16.00
<i>Marruecos</i>	522	<i>Elementos químicos inorgánicos, óxidos y sales halógenadas</i>	11.28
	036	<i>Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar, frescos, saldados</i>	9.41
	562	<i>Abonos manufacturados</i>	7.67
<i>Siria</i>	333	<i>Aceites de petróleo crudos y aceites crudos obtenidos de minerales bituminosos</i>	58.58
	334	<i>Productos derivados del petróleo, refinados</i>	6.73
	263	<i>Algodón</i>	6.17
<i>Túnez</i>	842	<i>Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos, excepto de punto o ganchillo</i>	19.31
	843	<i>Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejido, excepto de punto y ganchillo</i>	10.49
<i>Turquía</i>	845	<i>Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo, no elástico y sin cauchutar</i>	8.71
	673	<i>Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones (incluso tablestacas) de hierro y acero</i>	6.19
	846	<i>Ropa interior de punto o ganchillo</i>	6.04

Fuente: Haddad, 2001 basado en datos de UNCOMTRADE

⁵⁹ De nuevo se usa el índice de *Herfindahl* de concentración (véase Haddad, 2001).

Excluyendo el petróleo, se puede observar, que en el caso sirio, la diversificación aumenta. Comparado con la década anterior se pone de evidencia, que solo en Argelia, Jordania, Siria y Egipto se ha diversificado ligeramente las exportaciones. Marruecos ha empeorado en este sentido, un fenómeno que se puede tomar como reflejo de la continua dependencia de esta monarquía de los mercados francés y español. Esta alta concentración es en gran parte debida al dominio de las exportaciones del petróleo, destinado ante todo a los países industrializados.

Tabla 3.5.: Índice de Diversificación geográfica de las exportaciones

	<i>Incluyendo Petróleo</i>		<i>Excluyendo Petróleo</i>	
	<i>Medias -1980</i>	<i>Medias -1990</i>	<i>Medias -1980</i>	<i>Medias 1990</i>
<i>Argelia</i>	0.41	0.34	0.46	0.37
<i>Egipto</i>	0.30	0.24	0.26	0.23
<i>Jordania</i>	0.32	0.24	0.32	0.24
<i>Libano</i>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Libia</i>	0.37	0.42	0.38	0.39
<i>Marruecos</i>	0.29	0.33	0.29	0.33
<i>Siria</i>	0.44	0.36	0.41	0.29
<i>Túnez</i>	0.36	0.38	0.35	0.37
<i>Turquía</i>	0.29	0.26	0.29	0.26

Fuente: Haddad 2001, basado en datos de UNCOMTRADE

4.3. Factores que explican el rendimiento comercial de los PMNC

¿Cómo se explica este déficit del comercio intra-árabe y el patrón de comercio de los PMNC en general? En la discusión acerca de los obstáculos que impiden o al menos reducen el comercio horizontal se puede encontrar dos grandes líneas de argumentación que no son exclusivas, es decir, es más bien el conjunto de estas líneas lo que explica los comportamientos comerciales entre los PMNC. Se trata de a) factores derivados de las políticas llevados a cabo y b) de factores estructurales.

4.3.1. Factores Políticos

Las políticas comerciales es una de las más citadas fuentes de obstáculos al comercio intra-árabe (El-Erian / Fischer, 1996; El-Nagger, 1992; Perthes, 2000).

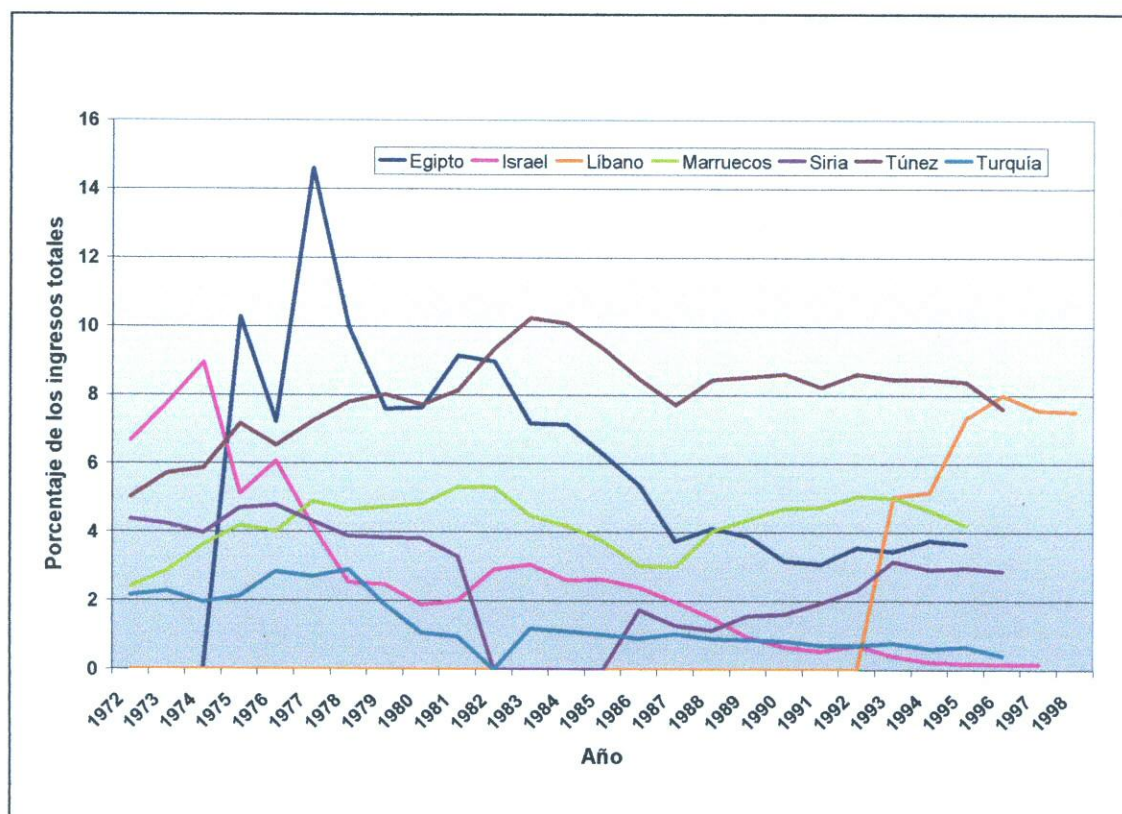
Las prácticas proteccionistas, el control estatal sobre el comercio exterior, sobre las divisas y sobre las inversiones extranjeras son solo algunos de los elementos que dificultan enormemente el comercio⁶⁰.

Aunque estas restricciones se toman con el fin de limitar la penetración en los mercados locales de los productos que provienen de los países industrializados, en la práctica es bien diferente, ya que perjudican ante todo las relaciones comerciales regionales (Perthes, 2000). Como se insinúa ya en este ejemplo, muchos de los obstáculos al comercio, han tenido más bien fines políticos que económicos. Servían y sirven para generar ingresos (véase gráfico 3.1.).

Para muchos regímenes políticos que carecen de la suficiente legitimidad popular resulta más cómodo, fácil y menos peligroso, establecer aranceles que gravar con impuestos los ingresos y beneficios de la población. Además, cobrar impuestos es administrativamente una labor mucho más sencilla que establecer una administración tributaria. Otro aspecto más bien político de la política comercial es, que los obstáculos al comercio pueden servir como instrumento para controlar y manipular el desarrollo industrial y el comportamiento del consumidor, y permiten influir en la distribución de la renta.

Egipto, Jordania, Marruecos, Siria y Túnez tienen economías muy cerradas comparadas con países similares en tamaño y nivel de desarrollo (Al-Atrash / Yousef, 2000). Esta postura relativamente restrictiva refleja parcialmente la herencia de las estrategias de industrialización por substitución de las importaciones, políticas aplicadas durante los años sesenta y setenta.

⁶⁰ Para un interesante trabajo acerca de la apertura al comercio de los PMNC véase Gaulier / Ünäl-Kesenci, 2000.

Gráfico 3.4.: Ingresos Gubernamentales de impuestos sobre el comercio 1972–1998

Fuente: Easterly / Sewadeh (2002)

Un factor adicional reside en las diferencias en las estrategias y políticas económicas de los PMNC (Allum, 1998). Mientras algunos países de la región han diseñado políticas orientadas al mercado y han experimentado duros programas de ajustes estructurales y de reforma (Jordania, Marruecos, Túnez) otros mantienen un alto grado de intervención del gobierno (Siria, Libia). Estas políticas opuestas suelen desanimar el comercio intra-regional.

Perthes (2000) opone a todo estos argumentos de la política económica la pregunta, ¿por qué no se ha notado una mejoría después de más de una década de programas de ajuste estructural y progresos en la liberalización? Parece que las respuestas no residen en las políticas económicas sino más bien en determinadas características políticas, y destaca tres características fundamentales que explican el patrón del comercio intra-regional, como son: 1) las enormes diferencias de la distribución de la renta dentro del sistema; 2) el importante

significado de las rentas para la cultura económica-política de la región y 3) la forma de gobernar de los Estados.

4.3.2. Factores Estructurales

En el caso de los factores estructurales destaca ante todo el argumento de la falta de la complementariedad de las economías de la región, es decir, los productos que crea cada economía son demasiado parecidos para que haya un intercambio de productos (Fischer, 1993; Perthes, 2000; Lorca, 2001; Lorca / Escribano, 1998). La semejanza relativa de las dotaciones entre los países parece estar en contra del desarrollo de lazos comerciales más acentuados, porque los países de la región gozan de las mismas ventajas comparativas. Por otro lado, como anteriormente se ha puesto en evidencia, la falta de una base de exportaciones diversificada, especialmente en productos manufacturados, limita las oportunidades de comercio basado en la diferenciación de productos. De esto se puede llegar a la conclusión que el comercio intra-árabe no encaja bien en ninguno de los principales modelos del comercio internacional, como son el modelo de Heckscher-Ohlin, que explica el comercio basado en las diferentes dotaciones de los países y el modelo del comercio intra-industrial, que predice el comercio a través de la diferenciación de los productos (Al-Atrash / Yousef, 2000; Escribano / Trigo, 1999).

En tabla 3.6. se ha calculado la ventaja comparativa de productos de los diferentes PMNC. Si el valor es superior a "1", existe una ventaja comparativa (en color rojo). Las ventajas comparativas más altas residen en el material primario y el petróleo. Ventajas comparativas se puede detectar en la comida y animales vivos de los países que exportan menos o nada de petróleo como Jordania, Marruecos, Siria, Egipto y Turquía. Marruecos, Túnez y Turquía han conseguido mejorar sus ventajas en el sector manufacturero. No obstante, la ventaja comparativa en bienes manufacturados se limita a productos que requieren un estándar de tecnología muy baja y una mano de obra no cualificada. En lo que concierne a los bienes que requieren un nivel tecnológico avanzado y una mano de obra cualificada, la región de los PMNC prácticamente no posee ninguna ventaja comparativa (Haddad, 2001).

El segundo modelo, el del comercio intra-industrial se puede usar para indicar el nivel de avance industrial y el potencial que tiene una economía para competir con economías industrializadas. En tabla 3.7. se ha calculado el índice de comercio intra-industrial⁶¹ como medida para determinar el grado de avance industrial y el grado de integración en los mercados internacionales. A menudo se encuentra en la literatura referencias, que vinculan el grado de comercio intra-industrial con el grado de especialización, la diversidad de productos o el nivel de progreso tecnológico del sector industrial de las economías nacionales.

Tabla 3.6.: Ventajas Comparativas de productos entre los PMNC

Origen	Año	Ventaja Comparativa de productos clasificado según los grupos de CUCI								
		Comida y Animales vivos	Bebidas y Tabaco	Material. Crudos incomb. expto. combustibles	Mineral. Combustibl. Lubrificantes & Prod. Relac..	Aceites animales y vegetales, grasas y ceras	Productos químicos y relac.	Bienes manufacturados clasif. por materiales	Maquinas y material de transporte	Artículos misceláneos manufacturados
Argelia	1985	0.01	0.43	0.06	7.46	0.11	0.02	0.01	0.00	0.00
	1997	0.03	0.04	0.10	15.31	0.00	0.12	0.06	0.00	0.01
Egipto	1985	0.61	0.33	2.24	5.21	0.01	0.09	0.75	0.00	0.11
	1997	1.03	0.05	1.46	7.14	0.66	0.55	1.67	0.03	0.78
Jordania	1985	1.72	0.60	5.83	0.00	0.07	1.91	0.82	0.42	0.76
	1997	2.58	0.40	6.68	0.01	16.56	2.30	0.70	0.31	0.44
Líbano	1985	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	1997	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Libia	1985	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	1997	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Marruecos	1985	3.04	0.20	5.14	0.30	0.03	2.42	0.53	0.03	1.14
	1997	4.41	0.17	4.46	0.31	2.44	2.26	0.57	0.07	1.44
Siria	1985	0.31	0.10	2.00	5.66	0.00	0.35	0.31	0.03	0.31
	1997	2.38	0.21	2.35	10.26	0.66	0.05	0.23	0.01	0.44
Túnez	1985	0.74	0.43	0.58	3.23	3.90	1.96	0.33	0.11	1.89
	1997	0.68	1.42	0.51	1.43	9.69	1.35	0.60	0.27	3.49
Turquía	1985	2.38	4.01	1.42	0.36	1.13	0.43	2.03	0.24	1.76
	1997	2.33	2.51	0.74	0.12	2.08	0.43	1.94	0.31	2.27

Fuente: Haddad, 2001.

⁶¹ Este cálculo se ha llevado a cabo de acuerdo con Grubel Herbert / Lloyd, P.J. (1975): Intra-Industry Trade. - London: Halsted Press, que miden el comercio intra-industrial en un producto i a un nivel CUCI de 3 dígitos de la siguiente manera: $IIT_i = [(X_i + M_i) / X_i] / [(X_i + M_i)]$. Este índice es 0 si no existe comercio intra-industrial, y 1, si todo el comercio es intra-industrial.

El conjunto de los PMNC no tiene una base industrial muy avanzada, ya que el promedio del índice del comercio intra-industrial en 1997 es alrededor de un 21 %. Está muy por debajo de los países industrializados (un 88% durante de 1992–1994), NAFTA (77%), APEC (90%) o MERCOSUR (52%) (Havrylyshyn / Kunzel, 1997). No obstante, se puede observar que este índice se ha incrementado entre 1985 y 1997 en todos los países excepto Siria. Otra observación importante es, que de cierto modo, en los países que no exportan petróleo, como Jordania, Túnez y Turquía, el comercio intra-industrial es mayor que en los exportadores del petróleo. Además se ha diferenciado entre el comercio con el mundo y comercio con la región. Se ve claramente, que el comercio de este tipo con la región es bastante menor que con regiones como la UE o las demás regiones del mundo. En consecuencia se puede deducir, que existe un considerable potencial para incrementar el comercio intra-industrial entre los países de la región. A parte de estos factores estructurales que obstaculicen el comercio hay más factores que dificultan el rendimiento comercial.

Tabla 3.7.: El índice de comercio intra-industrial

	CII con el Mundo			CII con la Región		
	1985	1997	Promedio 1985–97	1985	1997	Promedio 1985–97
Argelia	0.01	0.04	0.05	0.04	0.08	0.08
Egipto	0.04	0.18	0.13	0.07	0.21	0.14
Jordania	0.30	0.33	0.31	0.07	0.14	0.14
Libano	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Libia	–	–	0.03	–	–	0.09
Marruecos	0.12	0.17	0.17	0.05	0.16	0.11
Siria	0.09	0.08	0.09	0.10	0.11	0.08
Túnez	0.20	0.32	0.29	0.17	0.20	0.15
Turquía	0.35	0.37	0.32	0.01	0.02	0.03

Fuente: Haddad, 2001, basado en datos de UNCOMTRADE.

Un factor estructural adicional es la alta dependencia de la región de los mercados internacionales y la alta diversidad con respecto del grado de integración en la economía internacional. Esta alta dependencia se expresa sobre todo en la alta concentración del destino de las

exportaciones a pocos países, como por ejemplo en el caso del Magreb, que exporta cerca de un 60% de sus productos al mercado comunitario (Perthes, 2000). En general se puede resumir las relaciones comerciales de los PMNC corresponden al patrón típico de las relaciones Norte-Sur: productos muy parecidos y poca diversidad de productos. De tal modo, las exportaciones están determinadas por mucha competencia entre los PMNC y poca complementariedad.

Los altos costes causados por problemas de transporte y de comunicación es otro factor que se suele encontrar en la literatura acerca del comercio en el Mediterráneo. La distancia y la geografía dificultan en uno y otro caso el establecimiento de lazos de intercambio.

Todos estos factores explican o se acercan a un modelo explicativo de los comportamientos comerciales en la cuenca del Mediterráneo. Se ve, que el rendimiento del comercio como factor pacificador entre los actores de la región es deficitario, y para poder maximizar este rendimiento queda un largo camino. No obstante, una serie de intentos de crear instituciones entre ambas orillas y entre los países de la orilla del sur demuestra bien, que existe un interés por ambas partes de mejorar los intercambios entre ambos. Estos intentos de cooperación o de institucionalizar las relaciones será el tema que se tratará a continuación.

5. Las instituciones e iniciativas que se han experimentado y experimentan en el Mediterráneo

Como se desarrolló en el capítulo dos, la función de las instituciones internacionales es desde un punto de vista genérico el intercambio de información y, a través de este, la reducción de los costes de transacción. También se ha concluido antes, que para que se establezcan o desarrollen instituciones, se necesita un mínimo de intereses comunes, es decir, los actores que las forman tienen que percibir la necesidad de coordinar sus flujos de transacciones. Por otro lado, se ha mostrado, que la democracia tiene un efecto difusor en la creación de instituciones: de una forma directa, ya que los países democráticos son más propensos a cooperar entre ellos, y, de forma más bien indirecta, entre democracias se intercambian más flujos de transacciones, como por ejemplo el comercio. Con respecto de este, el

Mediterráneo no es una región rodeada exclusivamente por países democráticos, ni existe cierto equilibrio y simetría en la importancia de los intercambios. Dada esta situación, no ha de extrañar, que los mecanismos de cooperación tanto del pasado como del presente, no han disfrutado ni de una larga duración, ni han cumplido con la mayoría de sus objetivos.

Lo que se pretende aquí, es dar una breve descripción y análisis de las iniciativas de cooperación y sus actores en el Mediterráneo. El objetivo no es un análisis exhaustivo de todas las iniciativas, sino dibujar un perfil de las actividades en la región que tenían y tienen una meta en común: la reducción de la inseguridad en el *mare nostrum*.

Un análisis con estos fines debería empezar con el primer requisito que hace posible la cooperación: un nivel mínimo de intereses comunes. De acuerdo con esta condición mínima desarrollada en el capítulo dos, se guiará este análisis institucional. Pero antes de entrar en este breve análisis de la cooperación, hace falta identificar a los más importantes actores.

5.1. Las divergencias Euro-Americanas y el Mediterráneo

Sin duda alguna, los Estados Unidos y la Unión Europea son los dos actores con más peso en la región del Mediterráneo. Las relaciones entre ambas se manifiestan en la agenda transatlántica. En esta agenda, se define los objetivos y las prioridades de esta Asociación a lo largo de 4 ideas claves que son:

- promover la paz y la estabilidad, la democracia y el desarrollo en todo el mundo;
- revelar los desafíos globales a las que se enfrenta la región;
- contribuir a la expansión del comercio internacional; y
- crear puentes transatlánticos (cit. según Agapiou-Josephides, 1996: 19s)

Con respecto al Mediterráneo, las prioridades e intereses de ambas partes son bien diferentes e incluso llegan a ser contradictorios. Estas divergencias se expresa, como destaca Agapiou-Josephides (1996) en el hecho, que la palabra “Mediterráneo” no figura ninguna vez en el texto de la nueva agenda transatlántica. En contraste, se menciona Europa Central y

Oriental. No significa que el Mediterráneo no representa ningún interés para la estrategia de ambas partes, sino es más bien resultado de las diferentes formas de percibir el Mediterráneo. Mientras los responsables estadounidenses perciben el Mediterráneo como un corredor de acceso a las fuentes de energía en Oriente Medio y más recientemente en el Mar Caspio, la UE se enfrenta principalmente a un desafío de su seguridad, derivados de problemas conocidos como el conflicto Norte-Sur. Estas diferencias en los conceptos de percepción del Mediterráneo se traduce en políticas distintas y pocas coordinadas. De tal modo, la UE persigue una política baja (*low politics*) mientras los EEUU actúan más bien en términos de la alta política (*high politics*). Sin el menor lugar a duda, estas preferencias reflejan en gran medida la estructura interna comunitaria, ya que la UE aún no posee instrumentos adecuados de llevar a cabo otro tipo de política, hecho que supuestamente cambiará en la medida en que progresa la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).

En segundo lugar sobresale la importancia para los EEUU de mantener su liderazgo en el proceso de Paz en Oriente Medio. La supremacía que ejercen en el plano diplomático se traduce inevitablemente en el campo económico, político y estratégico. Un ejemplo muy ilustrativo de esta política es el caso del Banco Regional de Desarrollo, donde los Estados Unidos se reservan una parte de acciones que les asegura la capacidad mínima de bloquear decisiones, un fenómeno que explica de igual forma por que se percibe la Conferencia de Barcelona en Washington como una iniciativa que esta en competencia con las suyas (Agapiou-Josephides 1996). Las reuniones anuales conocidas como *Proceso de Casablanca*⁶² a menudo se interpretan como contra-iniciativa estadounidense frente al Proceso de Barcelona.

Con el fin de la confrontación Este-Oeste los EEUU intentan disminuir sus compromisos internacionales, esperando que la UE tome más iniciativa y más responsabilidades en

⁶² Para mejorar la cooperación a nivel horizontal, es decir entre los países del Oriente Medio y Africa del Norte, se estableció una serie de conferencias anuales, conocidas bajo el nombre inglés *Middle East and North Africa (MENA) summits* o Proceso de Casablanca, ya que en 1994 se celebró en esta ciudad marroquí la primera de estas reuniones, seguidos por Aman (1995), Doha (1997) o El Cairo (1998). En la cumbre de Aman se aprobó la creación de un Banco de Desarrollo de Oriente Medio y Africa del Norte (MENADB). La cumbre de 1997 en Doha, Katar, ponía de relieve los efectos negativos que tiene el proceso de paz en Oriente Medio a la cooperación por el hecho que Argelia, Egipto, Líbano, Marruecos, Arabia Saudí y Siria boicotearon la cumbre para protestar contra la política israelí.

Europa Central y Oriental, en los Balcanes y en Oriente Medio. El problema de las relaciones transatlánticas es precisamente esta división de trabajo, que no queda aún muy clara. En Oriente Medio y el Golfo Pérsico el compromiso americano es más central que nunca. La política exterior de Bill Clinton se podría clasificar como intermedio entre un *multilateralismo débil* y un *unilateralismo selectivo* (Aliboni 1995).

Daguzan (1998) incluso resume la estrategia de EEUU en el Mediterráneo frente a esta división de trabajo como los intentos por impedir a la UE que se transformara en un actor poderoso de la zona y dosificar los esfuerzos de perturbación de tal manera que la UE continuase de jugando un papel económico indispensable.

Los trágicos atentados terroristas contra las Torres Gemelas del 11 de septiembre de 2001 (11-S) y la guerra en Afganistán han cambiado esta política de la era Clinton. La nueva doctrina internacional de EEUU de la era George W. Bush se puede definir como *unilateralismo intervencionista*. Es decir, detrás del trauma del 11-S, la lucha contra el terrorismo, se traduce en una política exterior dispuesta a intervenir, sola o acompañada, donde se percibe que los intereses o la seguridad estadounidenses están desafiados o en peligro (El País, 24-2-2002).

En suma, los diferentes acercamientos de los socios transatlánticos al Mediterráneo constituyen la fuente principal de las divergencias entre ambos actores. Mientras los EEUU son un poder global, las ambiciones Europeas se definen más bien en términos regionales. Estas divergencias se manifestaron en varias ocasiones, la más ilustre es sin duda en la discusión acerca del futuro de la OTAN (Fenech, 1997). Mientras Washington deseaba ampliar las funciones de la OTAN a las llamados zonas “*out-of-area*”, los aliados Europeos rechazaron esta idea. Como se ha mencionado anteriormente, existen diferentes modos de percibir e integrara el Mediterráneo en los cálculos estratégicos.

A continuación se estudiará estas diferentes perspectivas de intereses. Las iniciativas o instrumentos establecidos por los diferentes actores son ante todo un reflejo de la forma en que integran el Mediterráneo en sus cálculos estratégicos, es decir, la forma en que se conceptúa el Mediterráneo.

5.2. Diferentes formas de percibir el Mediterráneo

Ian O. Lesser (1998, 2000) distingue tres modelos, de los cuales, uno refleja el acercamiento estadounidense al Mediterráneo, mientras los demás describen las diferentes posiciones que se puede encontrar en la perspectiva europea (Moss, 2000). Son los siguientes:

- Modelo 1:* El Mediterráneo como extensión del ámbito tradicional de la seguridad europea.
- Modelo 2:* El Mediterráneo como vía de comunicación estratégica hacia otras regiones conflictivas o de interés vital.
- Modelo 3:* El Mediterráneo como área de conflicto y cooperación en términos de una división Norte-Sur.

Dichos modelos no son mutuamente exclusivos. Cada uno contribuye elementos y juega un papel diferente en la realización de diversas iniciativas de cooperación. Además, cada modelo ilustra las diferencias significativas de las percepciones y geopolíticas de los Europeos, Americanos y PMNC.

5.2.1. Modelo 1: El Mediterráneo como extensión natural del espacio europeo

Este modelo es evolutivo y concibe el Mediterráneo como la extensión natural del espacio europeo aunque con creciente importancia para la seguridad europea. La discusión de la seguridad europea se concentra en los desafíos en términos políticos, económicos y de defensa ante las amenazas y desafíos que provienen del “Sur”. La noción Sur se refiere ante todo a las regiones del Norte de África, del Levante y, definiendo Sur en términos más amplios, de los Balcanes.

Los problemas de seguridad son muy diversos y la gama de amenazas alcanza desde la amenaza a la identidad y prosperidad (p.e. migración por razones económicas) hasta

problemas de seguridad interna (drogas, crimen). Los asuntos de seguridad blanda (*soft security*) predominan en este modelo sobre los de la seguridad dura (*hard security*).

El Mediterráneo no presenta una unidad homogénea, puesto que los factores que definen la preocupación por la seguridad son diferentes en la parte occidental y central frente a aquellos de la parte oriental. Mientras que la seguridad en la parte occidental se ve desafiada por problemas políticos, económicos y sociales y, la proliferación de armas de destrucción masiva se encuentra al final de la escala de los riesgos, el escenario en el oriente es diferente: aquí destacan dos elementos claves. Existe potencial de conflictos bélicos entre Turquía y Grecia por un lado, y conflictos bélicos reales como se tiene que llamar al actual endurecimiento de la confrontación entre palestinos e israelíes.

A este modelo corresponden principalmente dos iniciativas o modos de cooperar. Por un lado los esfuerzos de la Unión Europea Occidental (UEO), por otro el dialogo mediterráneo de la OTAN.

En la *Declaración de Petersberg* de Junio de 1992, la Asamblea de la UEO encargó a su presidencia y secretaría el desarrollo de relaciones con Argelia, Marruecos y Túnez que más adelante se expandió a Egipto, Mauritania e Israel. El objetivo principal de la iniciativa mediterránea de la UEO es el intercambio de puntos de vista sobre temas de seguridad y defensa. Sin embargo, los resultados han sido muy modestos, un hecho que no sorprende, si se tiene en cuenta que la estructura de la UEO se limitaba a encuentros de expertos ocasionales.

A comienzo de los noventa⁶³, el grupo *ad hoc* sobre el Mediterráneo empezó a enfocar la emergencia de nuevos riesgos de seguridad en el Mediterráneo, tal como son la proliferación de armas de destrucción masiva, o el aumento de inestabilidad política y extremismos en los países de África del Norte, y el conflicto en Bosnia. Ante todo Italia y España llamaron al interés de la OTAN por su flanco sur, argumentando que los problemas que surgen en

⁶³ Durante la Guerra Fría la atención del Mediterráneo por parte de la OTAN era modesta y en el lenguaje estratégico más bien conocido como el flanco sur de la OTAN. Sin embargo, el primer enfoque de la Alianza hacia el Mediterráneo se encuentra en los años sesenta con el establecimiento de un grupo de trabajo sobre Oriente Medio y el Magreb y más tarde de un grupo *ad hoc* sobre el Mediterráneo. Ambos grupos fueron compuestos por especialistas de los países aliados. Su principal trabajo era la observación de las actividades soviéticas en el Mar y el análisis de temas particulares de la región.

el Mediterráneo posiblemente afectarán a la seguridad europea y la de la Alianza. El interés de la OTAN en la estabilidad del sur del Mediterráneo y Oriente Medio finalmente se incluyó en el concepto estratégico que se aprobó en Noviembre de 1991 en Roma. Tres años más tarde, en diciembre de 1994, la OTAN decidió durante una reunión del Consejo del Atlántico del Norte (NAC) establecer contactos bilaterales con países no aliados mediterráneos con el fin de reforzar la estabilidad regional (NAC Final Communiqué, NATO M-NAC-2 (94) 111). De nuevo, esta decisión fue en gran parte tomada por la presión de los aliados de Europa del Sur.

El objetivo de la iniciativa de la Alianza es mejorar el entendimiento con los países del PMNC y estabilizar la región a través de tres elementos claves: el dialogo, la cooperación y el mantenimiento de una capacidad colectiva de defensa⁶⁴. En el dialogo participan actualmente 6 países de la región del Mediterráneo: Egipto, Israel, Jordania, Marruecos, Mauritania y Túnez.

Un elemento crucial que explica la iniciativa mediterránea de la Alianza es la intención de mejorar la imagen de la OTAN en estos países que suele ser bastante negativa.

Durante la cumbre de Consejo de Cooperación del Atlántico del Norte en Julio de 1997 en Madrid se creó el Grupo de Cooperación mediterráneo que a partir de entonces acumula toda la responsabilidad para el dialogo con el Mediterráneo. La creación de este grupo, que sustituye el grupo *ad hoc* sobre el Mediterráneo, muestra claramente la voluntad de la OTAN de intensificar el perfil político de su iniciativa hacia el mar. El mayor problema de dicha política es la falta de un consenso estable dentro de la estructura de la OTAN, sobre los objetivos a largo plazo y la utilidad de la iniciativa (Larrabee *et.al.*, 1998:50). Sin este consenso, el futuro de la iniciativa será muy cuestionable.

⁶⁴ The Alliance Strategic Concept 1995 NATO Handbook, pp.40-42

5.2.2. Modelo 2: El Mediterráneo como eje estratégico hacia otras regiones

Este modelo percibe el Mediterráneo como ruta de comunicación hacia otras regiones vecinas en el Este, principalmente al Golfo Pérsico pero también al Mar Negro y Caspio. Es la forma de describir el Mediterráneo más tradicional, haciendo referencia a los tiempos de la Guerra Fría, cuando el Mediterráneo era principalmente un área de tránsito. Este modelo, que predomina en las cabezas de los estrategas estadounidenses, utiliza el Mediterráneo como lugar de proyección de fuerza, de poder hacia el Golfo Pérsico. Esta función se deriva del hecho, que el Mediterráneo constituye un trayecto esencial en la eje estratégico estadounidense hacia Oriente Medio (EEUU–Atlántico–Azores–Mediterráneo–Mar Negro / Suez, véase mapa 3.1.). El ejemplo del Mediterráneo en este cálculo como canal de comunicación es la Guerra de Golfo, cuando un 90 % del apoyo logístico de la “Tormenta de Desierto” llegó a través del Mediterráneo o más recientemente la guerra contra el régimen talibán de Afganistán.

Mapa 3.1. Eje estratégico estadounidense hacia Oriente Medio



Este modelo ha revivido a través del nuevo papel del Mar Caspio como fuente de energía del siglo XXI. Entre los analistas se ha puesto de moda hablar de los nuevos desafíos de la seguridad que surgen o surgirán desde el Cáucaso y Asia Central. Gran parte de la nueva producción petrolera euro – asiática llegará a los mercados mundiales a través del Mediterráneo, o bien a través del Mar Negro o de oleoductos cruzando Turquía. La capacidad de Occidente para defender su seguridad energética en torno al Mar Caspio dependerá del acceso al Mar Negro y la cooperación con países claves de este entorno, como Turquía principalmente.

En esta concepción de seguridad del Mediterráneo surge también la cuestión del papel de Rusia en la zona. Rusia sigue teniendo grandes vínculos por sus relaciones comerciales y redes de transporte (eje Mar Negro–Mediterráneo–Canal de Suez) y por sus intereses de seguridad en los Balcanes, el Cáucaso y el Levante.

Desde el punto de vista europeo, este modelo resulta poco confortable. Por un lado, Europa tiene poca capacidad de proyección de poder (se limita ante todo a Francia y Gran Bretaña), por otro lado, los problemas en el Mediterráneo no se pueden solucionar con el instrumento de la proyección de poder, al contrario, esta política incluso obstaculizará la cooperación con sus vecinos, los PMNC, que perciben la política estadounidense muy negativamente. De ello se explica el hecho, que en la medida en que la presencia militar estadounidense extiende su proyección de poder al Mediterráneo, las relaciones transatlánticas se ven afectadas negativamente, especialmente cuando esta política de fuerza empeora las relaciones económicas y políticas entre la UE y sus vecinos de la cuenca sur del Mediterráneo.

Este modelo, como ya se ha mencionado, es la forma de conceptualizar el Mediterráneo de los estrategas estadounidenses, y se extiende, más allá de los límites geográficos en que se comprende la región del Mediterráneo. Por tal motivo, se analizará a continuación el papel de los EEUU en la región. El papel de Rusia en el Mediterráneo es desde el fin de la Guerra Fría casi nulo. Sin embargo, extendiendo la conceptualización de seguridad en el Mediterráneo, como se ha hecho en este modelo, se tiene que incluir en el análisis el papel de Rusia, ya que el Mar Negro y el Caspio constituyen regiones periféricas de Rusia, y en donde Rusia

sigue jugando un papel decisivo, que finalmente puede tener repercusiones para el Mediterráneo. De tal modo, se estudiará aquí brevemente los papeles de los EEUU y de Rusia.

El Mediterráneo y los Estados Unidos

Un análisis de las dinámicas e influencias de las relaciones en el Mediterráneo, en particular en términos de seguridad, no puede evitar enfocar el papel de los Estados Unidos, ya que, como afirma Chourou *"Security in the Mediterranean continues to be strongly – if not exclusively– influenced by [...] the United States,...."* (1998:282). El papel americano como fuerza mediterránea no es un fenómeno reciente ni tiene sus raíces en la Guerra Fría, sino que de una u otra forma remonta al siglo XIX, cuando un comercio beneficioso y cierta actividad misionera⁶⁵ eran la preocupación principal de Washington (Moss, 2000; véase también Lesser, 1992). Entonces, los EEUU necesitaban proteger su comercio, y con este fin mantuvo una pequeña flota naval y negociaba el uso de puertos de las Islas Baleares en 1815. Hoy en día, la Sexta Flota sigue manteniendo esta tradición de controlar y proteger una de las rutas de comercio más importantes del mundo.

La presencia estadounidense se intensificó tras el informe británico de febrero 1947, en el cual Londres anunció que no podía garantizar más la independencia de Grecia y Turquía. Frente a la elección entre llenar el vacío que dejaron los británicos o permitir que la Unión Soviética expandiera su área de influencia, Washington decidió involucrarse más en el Mediterráneo, aplicando la Doctrina de *Truman* de marzo de 1947. Ese aspecto representa el aspecto formal del compromiso estadounidense frente al Mediterráneo (Calleja, 1997)

El *raison d'être* de la involucración americana en la zona durante la confrontación Este–Oeste se puede resumir según el orden de las prioridades de la siguiente forma:

- asegurar el flujo libre del petróleo hacia Occidente

⁶⁵ La religión influyó la política mediterránea de los EEUU desde sus principios, cuando los líderes religiosos esperaban volver a introducir el cristianismo en la Tierra Santa; con estos fines se estableció un patrón de trabajo misionero y escuelas americanas, que siguen existiendo hasta hoy en día (Moss, 2000)

- generar el acceso libre a las líneas de comunicación marítimas
- esforzar la cohesión política y militar de la OTAN y defender el continente Europeo frente a la amenaza soviética
- contraatacar los intentos soviéticos de ganar aliados en Oriente Medio, especialmente en el Golfo Pérsico pero también en el Levante y el Magreb. (ibídem).

Estos cuatro puntos resumen las prioridades frente a posibles amenazas que provenían desde Moscú. A parte de ellos, se cristalizaron con el tiempo dos desafíos más para EEUU, independientes de la URSS: el nacionalismo árabe militante que se articuló en acciones terroristas internacionales (p.e. el atentado contra el equipo de deportistas israelí durante los Juegos Olímpicos de Munich de 1972) y algunas tendencias inquietantes en las filas de la OTAN (p.e. Grecia y Turquía).

Tras el fin de la Guerra Fría los intereses nacionales de los EEUU en el Mediterráneo son de naturaleza geopolítica y de acuerdo con Calleya (1997) se puede resumir en los siguientes tres puntos:

- asegurar el acceso a las reservas de petróleo del Golfo Pérsico
- mantener el acceso estratégico y político a Israel
- nutrir las relaciones árabes – americanas en la zona (las relaciones intensivas que existen con Egipto o Arabia Saudí)

Como se ve tanto en los intereses durante como después de la Guerra Fría el Mediterráneo ha sido y es percibido principalmente como ruta de comunicación hacia Oriente Medio y el Golfo Pérsico, dos zonas donde realmente residen los intereses estadounidenses. Sin embargo, la retirada de los Estados Unidos de la Cuenca del Mediterráneo dejaría un vacío de poder que probablemente llenarían poderes regionales como Israel y Turquía.

Rusia y la seguridad en el Mediterráneo

Con el declive de la Unión Soviética, su papel ha disminuido y cambiado considerablemente. Hablando de la seguridad en el Mediterráneo, Rusia está estrechamente vinculada con otra región vecina, el Mar Negro. Los intereses rusos residen fundamentalmente en esta región, que constituye la periferia sur de Rusia. De tal modo, la percepción del Mediterráneo por parte de los estrategas rusos es ante todo del Mediterráneo como ruta de comunicación. Esta perspectiva está estrechamente relacionada con factores económicos, ya que desde siempre se ha percibido el eje Mar Negro–Mediterráneo como el acceso hacia los océanos. Un 25% del comercio exterior ruso sale del país vía esta ruta (*Nezavisimay Gazeta*, 23 de noviembre 1993, cit. según Kovalsky, 1997). Y se supone, que en la medida en que se recupere y crezca la economía rusa, en la misma medida aumentará la importancia de esta ruta comercial. A parte de este factor de transporte, se considera en Moscú que hay nuevos vínculos económicos y comerciales en la región.

A estos factores geoeconómicos se añaden una serie de factores geopolíticos que determinan la situación de seguridad de Rusia frente al Mediterráneo. La influencia geopolítica rusa actual se limita a un nivel mínimo, a un nivel de participación en la toma de decisiones. La seguridad rusa está estrechamente vinculado con la situación en los Balcanes, ya que los sucesos de los Balcanes afectan a la política interna de Rusia (Kovalsky, 1997). Rusia mantiene estrechas relaciones diplomáticas con Serbia, Grecia y Chipre. En esta periferia existen posibilidades para que surjan nuevos conflictos o relaciones de cooperación con Rusia. El conflicto en Chechenia y en Kosovo subraya este hecho. Las relaciones entre Rusia y Occidente se caracterizan en esta región por una mezcla entre conflicto y cooperación, que se basan en la percepción de intereses claves en esta periferia europea y rusa (Lesser, 1998).

Y por último, un factor de relativa importancia es el aspecto del Islamismo radical. Moscú se preocupa por el impacto ideológico y psicológico que puede tener el Islamismo radical del Mediterráneo en las comunidades islámicas de Rusia y en las regiones vecinas de Asia Central, el Cáucaso y Crimenea. Este problema se extiende también a los Balcanes,

donde los Serbos, generalmente apoyados por la opinión pública rusa, tienen una serie de problemas con la población musulmana.

En suma, el papel de Rusia en temas de seguridad en el Mediterráneo ha disminuido considerablemente hasta casi no existir, comparado con la época de la Guerra Fría. Desde el punto de vista de Moscú, el Mediterráneo representa fundamentalmente un área de comunicación, desde el Mar Negro, hacia los Océanos (atravesando el estrecho de Gibraltar o el canal de Suez).

5.2.3. Modelo 3: El Mediterráneo como línea de división Norte-Sur

Otro modelo que conceptúa la seguridad en el Mediterráneo considera la región como lugar en que se encuentran o chocan países con diferentes sistemas políticos, niveles de desarrollo económico y/o culturas. En otros términos, un lugar en donde el “Sur” se encuentra con el “Norte”. Esta concepción incluye la tradición Braudeliana que enfatiza la unidad histórica de la cuenca mediterránea. Opuesta a la idea de Braudel es la de Huntington expuesta en su artículo *The Clash of Civilizations*. Describe el Mediterráneo como el lugar de un escenario de conflicto entre civilizaciones. Esta tesis no es nueva, sino es parte de una tradición antigua, en la cual las civilizaciones del Sur o del Este eran concebidas como diferentes y como fuente de inseguridad en el Mediterráneo.

La mezcla tradicional de confrontación y cooperación en la región a través de líneas de civilizaciones y de la geografía son indicados también por el término original de “guerra fría” que describió las relaciones entre la península ibérica y el imperio otomano (Lesser, 1998). La complejidad de la política de la UE y las diferencias entre estados claves en el mundo musulmán ilustran, que una simple división geopolítica no es muy útil para poder entender el contexto de seguridad en el Mediterráneo.

El potencial de fricción que cobijan las diferentes civilizaciones y los diferentes niveles de desarrollo en el Mediterráneo contemporáneo pueden convertirse en riesgos de seguridad. La conciencia de Occidente de las nuevas dimensiones de seguridad que surgirán en el

Mediterráneo a lo largo de una división norte – sur con posibles efectos *spillover*, recibió un especial empujón tras la Guerra del Golfo. Actividades terroristas argelinos en Francia y separatistas kurdos en Alemania son ejemplos de posibles escenarios, que tienen sus raíces en la situación económica y política de los PMNC. Como se ha mencionado anteriormente, la Guerra del Golfo y el comienzo de las negociaciones árabes–israelíes como primeras consecuencias del fin de la Guerra Fría para el Mediterráneo y Oriente Medio (Aliboni, 1995), representan el comienzo de una nueva etapa en la institucionalización de las relaciones mediterráneas. No obstante, iniciativas como el Foro Mediterráneo, el Consejo del Mediterráneo, la iniciativa mediterránea de la OSCE, el 5 + 5 o la Conferencia de Seguridad y Cooperación en el Mediterráneo (CSCM) no han logrado los objetivos deseados y muchas de ellas se han convertido después poca duración en historia⁶⁶. Las razones que explican el mayor o menor fracaso de estas iniciativas van desde rivalidades entre España, Italia y Francia o la Guerra de Golfo (1990–91) hasta el conflicto entre Árabes e Israelíes.

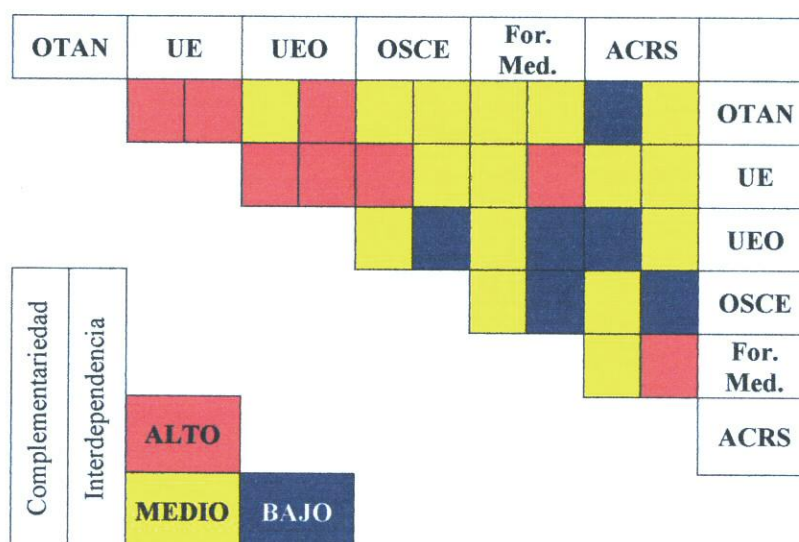
Volviendo al desarrollo conceptual del capítulo anterior, se plantea la pregunta ¿por qué no ha sido posible un mayor grado de cooperación y/o por que no se ha logrado mayor grado de institucionalización? Una posible respuesta a esta pregunta conforme a la argumentación del capítulo dos podría ser que a pesar de todas las declaraciones de interés por la zona del Mediterráneo, no existe un interés común suficientemente desarrollado que hubiera empujado a los actores interesados hacia un esfuerzo común mayor. Por otro lado, quizás, es la falta de una interdependencia simétrica y equilibrada necesaria para el establecimiento de instituciones que coordinan los flujos transnacionales. Preguntas que no son difíciles de responder. Lo que no cabe duda es, que uno de los principales obstáculos para el funcionamiento de estas instituciones ha sido el dilema entre complementariedad y competencia entre las diferentes iniciativas, temas que se analizará brevemente a continuación.

⁶⁶ Para una breve descripción de las diferentes iniciativas y foros creados en el Mediterráneo, véase el anexo de este trabajo, donde se presenta un glosario de las más importantes iniciativas que la cooperación Euro–Mediterránea ha conocido.

5.3. La cooperación en el Mediterráneo: ¿Entre complementariedad y competencia?

Muchas iniciativas de cooperación en el Mediterráneo se solapan en uno y otro aspecto. Desde el final de la Guerra de Golfo (1990–91) y durante el proceso de paz en Oriente Medio, una nueva generación de propuestas con el fin de establecer un marco institucional en las relaciones del Mediterráneo ha sido creada. Debido a la falta de coordinación entre las diferentes propuestas parece que se duplican algunos aspectos o incluso compiten entre ellos.

Gráfico 3.5.: Complementariedad e interdependencia entre iniciativas acerca de seguridad en el Mediterráneo



Aliboni (1995) identifica principalmente dos factores que explican el problema de duplicación, de la baja complementariedad y de la competición. El primero hace referencia a la carencia de la coherencia interna del Mediterráneo y en consecuencia, las fuerzas que la promueven tienen que venir de fuera de la región. Esto conlleva que componentes globales y regionales son intrincados, y esta mezcla se refleja igualmente en las concepciones de seguridad y en consecuencia en las formas de institucionalizar las relaciones en el Mediterráneo.

Así que los problemas tanto a nivel transatlánticos como internos de la UE afectan considerablemente la cuestión de la coherencia de la cuenca del Mediterráneo. El segundo factor

apunta a la competencia entre los países de la orilla sur del Mediterráneo y de sus intentos por aprovechar sus relaciones con Occidente y la incoherencia occidental para sus propios fines competitivos. Un ejemplo que ilustra esta competencia Sur-Sur, es el Foro Mediterráneo, iniciado por Egipto. Los cálculos egipcios para celebrar este foro era asegurarse su papel tradicional de líder regional frente al creciente papel de liderazgo estadounidense tras el fin de la Guerra Fría. La idea era que con el apoyo de la UE se lograra reprimir la influencia estadounidense. Por otro lado, si se consiguiera relaciones privilegiadas con Europa, ayudaría a reafirmar la posición de país líder frente a los vecinos del Magreb y Oriente Medio. De tal manera, el Forum representa a la vez un instrumento de competición por el liderazgo regional como un instrumento que usa la competición entre poderes exteriores para ganar la competición regional.

No obstante, existe un considerable potencial de complementariedad entre diferentes iniciativas, y si en el futuro se lograra coordinar mejor las iniciativas, podría ser un paso importante hacia una institucionalización eficiente de las relaciones mediterráneas. En gráfico 3.4. se intenta de clasificar la complementariedad y la interdependencia entre varias iniciativas en temas de seguridad⁶⁷.

6. La Unión Europea y el Mediterráneo

En la parte anterior, se estudiaba las iniciativas en el Mediterráneo creadas para aumentar la cooperación con el fin de minimizar la percepción de las amenazas y riesgos que residen en el Mediterráneo. Allí no se incluyó las políticas de la UE, por que la iniciativa de la UE, el llamado Partenariado⁶⁸ Euro-Mediterráneo, es una de las iniciativas más prometedoras a pesar de las dificultades que sufre actualmente.

⁶⁷ No se ha incluido en esta tabla las reuniones de MENA, por que es la única iniciativa que no trata explícitamente temas de seguridad, a pesar de que su éxito tendrá efectos muy positivos para la seguridad de la zona.

⁶⁸ Partenariado es la traducción de la palabra inglesa *Partnership*. No obstante, el presente trabajo se utiliza la palabra Asociación refiriéndose a Partenariado.

Se acercará a la política comunitaria actual a través de un análisis de las antecedentes de la actual política. Después de esta retrospectiva se estudiará más al fondo la nueva política mediterránea, establecida en Barcelona en noviembre de 1995.

6.1. Antecedentes a la Declaración de Barcelona

Esta sección se divide en dos capítulos: el diálogo euro-árabe y la política euro-mediterránea anterior a 1995, es decir, antes de Barcelona.

6.1.1. El Diálogo Euro-Árabe

El diálogo euro-árabe es el único intento de establecer una diplomacia multilateral que implicase a la entonces CEE y a la Liga Árabe en forma de un diálogo. Este diálogo nació en 1973 tras la *Guerra del Yom-Kippur* y la crisis del petróleo. Para entender los esfuerzos que llevaron a este marco de dialogo hay que hacer hincapié en los intereses y amenazas recíprocas que constituyen los elementos en que se basan las relaciones. En concreto, los intereses por parte europea eran económicos o más que nada energéticos y el interés árabe era de naturaleza política, es decir, los árabes solicitaban a la Comunidad que adoptase una postura de no neutralidad en el conflicto árabe-israelí.

El diálogo ha funcionado en el transcurso de su existencia durante un poco más de cinco años, de 1974 a 1979 y de diciembre 1989 a agosto de 1990. No ha alcanzado todos los objetivos fijados. En resumen, cabe afirmar que las demandas de ambas partes han sido satisfechas (Khader, 1995). En este contexto, Bichara Khader se plantea la pregunta si esto se debe al diálogo *per se* o más que nada se trata de la toma de conciencia por parte de los europeos: de la justicia de la causa Palestina y de la necesidad para Europa y para Oriente Medio, de una solución equilibrada. Aquí no se puede dar una respuesta a esta pregunta, y se deja al estudiante que reflexione sobre este asunto. Desde la Guerra de Golfo de 1990, que fue un golpe duro para el diálogo, esta iniciativa está prácticamente parada.

6.1.2. La evolución histórica de las relaciones euro-mediterráneas en el marco de la UE

Acuerdos de asociación bilaterales

Las primeras referencias al Mediterráneo desde el punto de vista de la integración europea se encuentra en el mismo documento fundador, el Tratado de Roma (1957), unas referencias poco favorables por el hecho que el Mediterráneo sólo recibe una prioridad secundaria, detrás de los grandes temas del desarrollo y la reconstrucción europea y la estabilidad política del antiguo continente. Como un factor excluyente desde el punto de vista de los países de la cuenca sur se interpreta la idea de una asociación entre países homogéneos en términos culturales, políticos y económicos, una idea en que se basarán las futuras líneas de ampliación de la Comunidad de los Seis. No obstante, el artículo tres de la primera parte del mismo tratado hace referencia al establecimiento de una política comercial con terceros países. Además el tratado contiene un protocolo que regla el régimen particular de las importaciones a Francia, Italia y los países Benelux de ciertas mercancías originarias y provenientes de países como Marruecos, Túnez y Libia entre otros, todos países con lazos coloniales (Velo, 1996).

Tratando los países europeos mediterráneos no comunitarios, la CEE firmó una serie de acuerdos preparatorios para una futura integración en los cuales España y Portugal quedaron en un principio excluidos por lo que llamaron razones políticas. Poco después de que el Tratado de Roma había entrado en vigor, los responsables europeos se dieron cuenta de la necesidad de establecer y mantener relaciones con los países mediterráneos. Así, entre finales de los años cincuenta y 1972 se considera como la primera fase de una política mediterránea comunitaria, que exclusivamente se llevó a cabo a través de la firma de acuerdos comerciales⁶⁹.

⁶⁹ En 1969 se firmó el primer acuerdo comercial con Marruecos y Túnez. Un año más tarde con Malta y en 1972 con Chipre. Un resumen de los acuerdos firmados se encuentra en el anexo del presente trabajo.

Un acercamiento global: la Política Global Mediterráneo

En los años setenta se produjo un giro importante en la política mediterránea de la CEE, causada por diferentes factores. La cuarta guerra árabe-israelí (la *Guerra de Yom-Kippur* en Octubre 1973), y a continuación la crisis de petróleo abrió el camino a la idea de institucionalizar un diálogo entre la CEE y el Mundo Árabe, es decir, un grupo de estados más amplio que la cuenca del Mediterráneo. La implantación de este foro se basaba de nuevo en los mismos intereses muy concretos: mientras la parte europea estaba motivado por intereses económicos (lograr unos abastecimientos petrolíferos), los intereses árabes tenían un cariz político (adopción por parte de la Comunidad de una postura de no-neutralidad en el conflicto en Oriente Medio). Las exigencias árabes ponían a la luz del día un problema grave del proceso de integración europea, hasta hoy en día sin resolver: la divergencia de intereses nacionales en el ámbito de la política exterior. Esta incapacidad de manifestar unanimidad en este contexto geográfico se mostró desde la *Guerra de los Seis Días* del 1967 y tenía repercusiones directas en la política mediterránea.

Desde la Guerra del 1967 los países comunitarios adoptaron posturas diferentes: mientras que un grupo, encabezado por Francia y apoyado por Italia y Reino Unido, en aquella época no era país miembro pero sí actor importante en el juego internacional, apoyaron la tesis árabe, los Países Bajos y Alemania eran contrarios. Esta divergencia de intereses llevaba tan lejos, que no fueron capaces de mostrar unanimidad frente a la resolución 242⁷⁰ del Consejo de Seguridad de la Naciones Unidas.

A raíz de esta incapacidad, la Comunidad definió a partir de 1972 una política mediterránea concebida como un sustitutivo económico de una imposible gestión política (AECI, 1995:39). Esta política mediterránea incluyó todo los países ribereños del Mediterráneo más Jordania. En la cumbre del Consejo Europeo de París de 1972 se decidió que esta política mediterránea se basara en un planteamiento global y equilibrado. Nace la *Política Global*

⁷⁰ En la resolución 242 de la ONU de noviembre 1967 se exige a Israel retirarse de los territorios ocupados.

Mediterránea (PGM) que contiene la apertura de la CEE a productos industriales⁷¹ y el acceso preferencial de productos agrícolas⁷², una ayuda financiera y la cooperación económica. Se notaba el importante cambio que introdujo la PGM a causa de la insuficiencia e incapacidad de los antiguos acuerdos bilaterales por abarcar todo el abanico de intereses de la CEE en la región del Mediterráneo. De este modo, la cumbre de París inició la segunda fase de la política mediterránea que durará hasta 1978. Cabe destacar que esta segunda fase se caracterizó por las “renegociaciones” de los acuerdos, un proceso de grandes dificultades que finalmente llevó a la firma de una serie de acuerdos con características propias para cada país o grupos de países. A estos acuerdos de duración indefinida se vinieron a añadir los protocolos financieros, con una duración de cinco años.

Hacia una Política Mediterránea Renovada (PMR)

La siguiente fase, la tercera, duró de 1979 a 1984. Propia de esta era la constatación del fracaso de la misma. En 1979, la Comisión publicó un informe en el cual se expresó la necesidad de ofrecer propuestas concretas para poder salvar la política de apertura y cooperación. Después de la adhesión de Grecia en 1981 y la intensificación de las negociaciones con España y Portugal, aumentaron las preocupaciones por el posible impacto negativo para los países mediterráneos no europeos. Estos temores provocaron, que la Comisión elaborase un documento sobre la política mediterránea en el que se fijaron directrices esenciales de la misma. En estas normas se incluye el sector industrial (consolidación de los flujos tradicionales de exportación hacia la CEE), el sector agrícola (desarrollo de los intercambios evitando a todo costa la imposición de medidas restrictivas radicales) y el incremento de la cooperación a través de medidas financieras.

La efectividad de la PGM resultó muy baja. En concreto, el fracaso de la política global se debe a la actitud proteccionista, tanto en el sector industrial que se refleja en el acuerdo multifibra con su impacto negativo en la industria del textil, como en la Política Agraria

⁷¹ En la cumbre se estableció la creación de una zona de libre comercio para los productos industriales de cinco años de duración, con la eliminación de restricciones cuantitativas.

⁷² Se estableció concesiones arancelarias de un 60% en el caso de estos estuviesen acogidos a limitaciones de calendario o de precios y de un 40% para el resto.

Común (PAC). Esta postura proteccionista unido a los factores desfavorables en los países de la cuenca sur (falta de reformas estructurales, tipo de cambio desfavorable,...) llevó al fracaso de la PGM e impidió la reducción de la desigualdad entre ambas orillas. A este fenómeno se añade el escaso esfuerzo financiero de la CEE⁷³.

La situación en los países del la cuenca sur del Mediterráneo a finales de los años ochenta provocó que la Comunidad Europea revisara de nuevo su política. En octubre de 1989 la Comisión presentó al Consejo un comunicado con el título *Hacia una Política Mediterránea Renovada*. La necesidad de definir una base para la futura actuación se derivó de la siguiente descripción de la situación, resumida aquí en los siguientes 4 puntos:

- la degradación de la situación económica
- la situación negativa medioambiental
- el impacto del Mercado Único
- diversos factores políticos (AECI, 1995: 68–69)

Finalmente, en 1992, se puso en marcha la PMR. La principal novedad era el incremento de la ayuda financiera para proyectos de reformas estructurales y de desarrollo regional. A lo largo del 1992 y sobre todo después de la cumbre de Lisboa de 1993 se notó el intento de la Comisión por cambiar la postura frente al Mediterráneo, desde una concepción de la cooperación al desarrollo hacia una Asociación económica y social. Esta nueva visión incluía la firma de nuevos Acuerdos de Asociación, que se basaban en los siguientes puntos:

- el dialogo político que subraya la implantación de sistemas democráticos y la protección de los derechos humanos;
- la flexibilidad de los acuerdos para mejorar la posibilidad de ajuste a nuevas situaciones;
- la creación de una área de librecambio
- la cooperación financiera susceptible de ser remodelada y adaptada.

⁷³ 5 millones de ECUS al año; la ayuda financiera concedida eran un 11,5 % del total destinado al desarrollo.

De nuevo, la apertura de los mercados de la CE para los productos agrícolas de los PMNC está obstaculizada por los principios de la PAC. Queda evidente que la PMR refleja el creciente interés de la CE por la región del Mediterráneo, reafirmando muchos de los principios que forjarán el llamado “Espíritu de Barcelona”: promoción de derechos humanos y reformas democráticas.

Resumiendo estas políticas mediterráneas de Europa anterior al llamado Proceso de Barcelona destacan los siguientes puntos clave: la estrategia de Bruselas detrás de sus diferentes políticas siempre ha sido en primer lugar la creación y el mantenimiento de la estabilidad en la zona. La preocupación por el desarrollo se encontraba siempre en un lugar secundario. Otro punto importante es que Europa siempre se acercó al Mediterráneo en términos bilaterales (p.e. CEE con Marruecos; CE con Túnez; UE con Turquía). Esta aproximación reducía el margen de maniobras. Otro factor característico es que el régimen de intercambios no ha variado. La nueva política euro-mediterránea, iniciada a finales de 1995 en Barcelona, parece ser una aproximación al Mediterráneo más adecuada, lo que se estudia a continuación.

6.2. La Declaración de Barcelona

En la Conferencia de Barcelona, los responsables políticos participantes establecieron los nuevos principios de las relaciones entre ambas orillas del Mediterráneo, que están fijados en la Declaración de Barcelona, que se firmó entre los 15 países de la Unión Europea (UE) y 12 países Mediterráneos no-comunitarios⁷⁴ en noviembre de 1995. Es el “acta final” del proceso de renovación de la política mediterránea de la UE que se inauguró en la Cumbre de Lisboa de 1992 y que culminó en la Cumbre de Cannes (1995) y, finalmente en la firma de la Declaración. Esta declaración a la vez da vida a la nueva política Euro-Mediterránea, “a las grandes orientaciones de la política mediterránea de la UE para el siglo XXI” (Lannon, 1996:358). La base escrita de esta nueva política se divide –parecida al acta final de Helsinki– en un preámbulo, tres capítulos principales y un apartado dedicado a las siguientes

⁷⁴ Estos países no comunitarios son: Argelia, Chipre, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Malta, Marruecos, Siria, Túnez, Turquía y la Autoridad Palestina.

conferencias, las llamadas *follow up*, que dan a la nueva política el carácter de proceso, el Proceso de Barcelona. La declaración consagra la voluntad de la UE de sobrepasar el “*bilateralismo clásico*” (ibídem) de las relaciones Euro–Mediterráneas. El cambio en la naturaleza de las relaciones está claramente fijado en el preámbulo. Se trata de dar una nueva dimensión a las relaciones en el Mediterráneo, basada en la cooperación global y la solidaridad.

Aunque la UE se presentó en la Conferencia de Barcelona como una unidad, como actor homogéneo, detrás de esta unidad había diferencias entre las posiciones e intereses nacionales de los países miembros, y además problemas institucionales y de procedimientos. Para poder entender el Proceso de Barcelona es necesario dibujar brevemente estas relaciones, por que autores como Jörg Monar (1999) observan y explican con estas razones la discrepancia que existe entre el potencial comunitario y sus ambiciones políticas por un lado, y el papel real que juega la UE en la región del Mediterráneo.

6.2.1. La heterogeneidad de los intereses nacionales

Se dice que la Declaración de Barcelona se basa más bien en un balance de intereses que en intereses comunes (Edis, 1998). Con respecto de esta divergencia de intereses se puede distinguir con Gillespie (1997) un grupo de países miembros “Norte” y otro “Sur”. Cada grupo o bloque tiene su país “hegemón”. Las naciones principales de la UE son Francia y Alemania y a su vez el hegemón “Sur” y “Norte” respectivamente. Ambos Estados tienen una órbita de influencia y de interés distintas: mientras Alemania tiene especial interés en Europa Central y Oriental, el interés francés se dirige más bien hacia el Mediterráneo, especialmente hacia el Magreb (Brzezinski, 1998:68).

El bloque “Sur” incluye todo los países de la UE con frontera mediterránea, como son Francia, Italia, España y Grecia, pero también incluye a Portugal. El bloque del norte contiene todo los demás países miembros. Francia se encuentra –en términos matemáticos– en el punto de intersección, es decir pertenece tanto al bloque norte como al bloque sur.

Históricamente, algunos países tuvieron intereses en distintas partes del Mediterráneo: el interés francés se dirigió y dirige más hacia el Mediterráneo occidental, en concreto a los países de Magreb, el Reino Unido hacia el Oriente Medio y Alemania hacia los Balcanes y Turquía. Gillespie anota que se puede mantener la diferenciación entre los intereses Norte/Sur en la UE considerando la política euro-mediterránea. Existen grandes líneas de separación entre Norte y Sur: mientras el bloque sur subraya la necesidad de la ayuda financiera para los PMNC (sabiendo que esta ayuda viene en su mayoría de los presupuestos de los países del norte, el bloque norte promueve ante todo la importancia del acceso a los mercados de la UE, sabiendo que los agricultores de Europa del Sur son los que más sufrirán por la competencia de los productos provenientes de los PMNC (Financial Times 27-11-1995).

A pesar de estas divergencias se observa una aproximación de bloques en los temas del Mediterráneo, y como afirma Gillespie “...la UE fue capaz de presentarse en Barcelona como un frente unido y ha hecho claramente un progreso considerable hacia un consenso en temas mediterráneos...”. (1997:67).

En el caso de Alemania, por ejemplo, se observó a lo largo de la última década un aumento del interés por el Mediterráneo. Según Perthes (1998) esto es el resultado de la integración europea: con la implantación gradual del acuerdo de Schengen, la migración como problema ha dejado de ser un problema nacional a ser un problema comunitario.

Otro factor que influyó la aproximación alemana al Mediterráneo es el problema turco-kurdo, que se trasladó a territorio alemán y que hizo a los políticos alemanes aceptar que los problemas en el Mediterráneo se trasladaban a la Unión entera y no sólo afectaba a los países miembros ribereños. De tal modo, el factor de estabilidad ha sido el razonamiento mayor por parte de Alemania para su apoyo de la Asociación euro-mediterránea (ibídem). Este aumento del interés alemán se refleja muy bien cuando Alemania se ofreció a ser anfitriona de la Tercer Conferencia Ministerial durante la presidencia alemana, que finalmente se celebró en abril 1999 en Stuttgart.

6.2.2. Las estructuras internas de la UE como causantes de divergencias

Volviendo a los factores que explican las divergencias, destacan aquellos factores que se derivan de las estructuras internas de la UE que determinan sus relaciones exteriores. Monar (1999) identifica tres elementos claves del sistema comunitario que aclaran la complejidad de las relaciones exteriores de la UE: 1) el dualismo del sistema de la UE; 2) su carácter evolutivo, y 3) la presencia limitada de los países miembros en la estructura comunitaria.

El dualismo se refiere a la distinción entre las relaciones exteriores a nivel económico, habitualmente llamadas relaciones exteriores, y relaciones exteriores a nivel político o Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), en otras palabras la distinción entre *low politics* y *high politics* respectivamente. Mientras en las materias de las relaciones exteriores la competencia está en manos de la comisión, a nivel de la PESC destaca el carácter intergubernamental. Los logros en ambas partes se deben a la naturaleza evolutiva del proceso de integración europeo. En los tratados fundadores de 1951 y 1957 no se preveía competencias comunitarias en el ámbito de una política exterior, para sí en el ámbito económico. Sin embargo, la instrumentación política de los instrumentos de las relaciones económicas exteriores fue la razón para establecer la Cooperación Política Europea (CPE) que a su vez supuso más tarde la base para el desarrollo del marco de la actual PESC⁷⁵.

De tal forma, la estructura y la organización internas de hoy en día se presenta en primer lugar como un acto de balanza entre intereses divergentes, entre lo nacional y lo comunitario y como afirma Monar, los mecanismos comunitarios son como un tejido de divergencias de intereses, con grandes dificultades estabilizados y equilibrados (1999:77). A este problema se somete al igual que a otras políticas, la política mediterránea.

Los intereses no son estáticos. Todo el avance en la política mediterránea se ha hecho posible debido a cambios en la constelación de intereses. Estos cambios no eran ni están necesariamente relacionados con cambios en la región del Mediterráneo mismo. Un ejemplo

⁷⁵ La CPE recibió una base contractual a través del Acta Única del 1986 y se intensificó gradualmente esta cooperación vía el Tratado de Maastricht al Tratado de Ámsterdam.

que ilustra este fenómeno es la propuesta de Italia y España de principios de los años noventa de establecer una Conferencia de Seguridad y Cooperación en el Mediterráneo (CSCM). El poco éxito de esta propuesta se explica por la constelación de intereses poco favorable a ella en aquel tiempo. Pero en cuanto Francia, por motivos extra-mediterráneos cambió las prioridades de sus intereses y se puso del lado de Italia y España, se realizó un gran avance que finalmente desembocó en el Proceso de Barcelona. El motivo extra-mediterráneo más importante, a parte del motivo “mediterráneo” de la inmigración, fue la necesidad francesa de buscar un contrapeso a la fuerte orientación alemana hacia los países del Este de Europa (ibídem). Estas prioridades alemanas no sólo motivaron el cambio de la constelación de intereses franceses sino ilustran también que la toma de decisión inherente al proceso de integración europeo es a menudo el de equilibrar la posturas diferentes, conocido en la literatura también como simetría “Este-Sur” (véase Barbé, 1995b): durante el Consejo Europeo de Essen de diciembre 1994, se calificó el Mediterráneo como “... *una zona prioritaria de importancia estrategia para la Unión Europea.*” (Conseil, 1994). Este manifiesto decisivo ha sido posible por los compromisos personales de canciller alemán Kohl. Detrás de este compromiso alemán se escondió la presión española, en concreto de Felipe González quien amenazó con bloquear todos los avances de una ampliación hacia el Este hasta que no se equilibrase las relaciones entre el Este y el Sur en las relaciones exteriores de la UE (El País, 20-11-1995). La simetría Este-Sur era importante para los últimos avances en la política mediterránea (Barbé 1995b) y finalmente se logró mejorar las relación del volumen financiera de 5:1 a 5:3,5 (Barbé 1996:32).

Los ejemplos muestran las influencias positivas que tiene el marco institucional y de procedimientos en la búsqueda de compromisos entre las divergencias nacionales. Pero también hay una serie de efectos negativos que provienen de esta misma estructura. El principal —que a su vez explica el papel secundario de la UE en el proceso de paz en Oriente Medio, a pesar de su actividad a nivel económico— es la tendencia inherente a producir más decisiones económicas que políticas (Monar 1999:79). Es obvio que a los Estados miembros les resulta más fácil hacer concesiones en materias de las llamadas *low politics* que tomar decisiones en los sensibles asuntos de las *high politics*, un ámbito que todavía esta estrechamente vinculado con la percepción de la soberanía de los Estados miembros.

La complejidad de los procedimientos produce también dificultades desde el punto de vista de los países que entran en contacto con la maquinaria comunitaria. La falta de transparencia y la dificultad en predecir las decisiones europeas obstaculizan la cooperación entre la UE y terceros países. Una consecuencia de esto, pero más bien de origen jurídico, es la larga duración de los procedimientos de ratificación de los Acuerdos. Así por ejemplo, tardaron 31 meses en ratificar el Acuerdo de Asociación Euro-Mediterráneo con Túnez. Por lo tanto, es muy razonable que los PMNC duden de la voluntad de la UE de realizar una política mediterránea efectiva.

6.2.3. La Conferencia de Barcelona y el Proceso de Paz en Oriente Medio

El Proceso de Barcelona se lanzó en 1995 en un contexto muy favorable para aquella iniciativa, marcado por la esperanza de paz en Oriente Medio y los acuerdos de Dayton (ex-Yugoslavia). Perthes (1999) reclama que en la discusión europea acerca del Proceso de Barcelona se olvida de vez en cuando, que el proceso se inauguró gracias a la conferencia de Madrid (1991) y las negociaciones bilaterales entre Israel y sus vecinos árabes. Sin este Proceso de Paz, Barcelona no hubiera sido posible. De la misma manera como el contexto de 1995 y anterior permitió el lanzamiento de esta iniciativa, de igual forma, obstaculizan el estancamiento o los retrocesos de las negociaciones el porvenir de la Asociación Euro-Mediterránea. La Segunda Conferencia ministerial Euro-Mediterránea que tuvo lugar en Malta los días 15 y 16 de abril 1997, se celebró bajo las oscuras sombras de las dificultades de la negociación árabe-israelí. Ofuscado por el atascamiento del proceso de paz en Oriente Medio, solo se ha tomado nota del trabajo realizado desde la primera conferencia. No se podía aprobar el esquema preparado para la conferencia de Malta. Esta primera conferencia *follow up* dejaba bien claro la estrecha vinculación entre el proceso de paz en Oriente Medio y el resto de la región. En estos momentos parece imposible avanzar en el Proceso de Barcelona sin que anteriormente se avance en Oriente Medio.

Del Proceso de Paz no sólo depende la Conferencia de Barcelona sino todas las demás iniciativas, como por ejemplo los encuentros de MENA (*Middle East and North Africa*): la mayoría de los países árabes, incluido Egipto y Marruecos, boicotearon la cumbre de Doha en Katar. Larrabbe *et.al* afirman que “... *as long as the Middle East peace process remains stalled, it will be difficult to intensify co-operation with the dialogue countries in many areas, especially on sensitive security issues.*” (1998:84). En este punto se reconoce el fenómeno nuevo de la Declaración de Barcelona, el “dilema” entre *bilateralismo* y *multilateralismo*: como afirma Lannon (1996), la UE convierte en la Declaración de Barcelona el bilateralismo, predominante en sus relaciones con el Mediterráneo anterior a Barcelona en un concepto multilateral, que introduce el preámbulo de la Declaración. Sin embargo, parece que muchos países no están aún preparados para relaciones de este tipo, particularmente hasta que no se suavizan las relaciones con Israel.

Los Balcanes son otro foco de crisis con impactos negativos en la política europea, como se mostró, otras veces, durante la tercera conferencia que se celebró en Abril de 1999 bajo la presidencia alemana en Stuttgart. Esta conferencia tuvo lugar bajo las nubes negras proveniente de los Balcanes, en donde los aviones de la OTAN intentaban acabar con la política serbia en Kosovo. En un artículo de opinión en El País Digital (16-4-1999), titulado *Euro-pa, impotente en el Mediterráneo*, Samir Naïr resume el proceso desde su inicio y destaca que “... *la lentitud y el bloqueo obstaculizan esta cooperación...*” y afirma que los resultados obtenidos en las múltiples reuniones, coloquios y conferencias provocan en ambos lados descorazonamiento y decepción.

No obstante el hecho que había, que hay y que habrá estas reuniones da lugar a esperanza. En realidad la UE ha influido y puede influir a través del Proceso de Barcelona en la estructura de conflicto y el Proceso de Paz en Oriente Medio, tanto a nivel multilateral como bilateral (Perthes, 1999). A nivel multilateral Perthes menciona dos aspectos influyentes: por un lado los encuentros regulares en el marco del dialogo político y de seguridad y las encuentros en los demás materias definido en la Declaración de Barcelona. Estos encuentros a

su vez ofrecen la posibilidad de dialogar en tiempos que el Proceso de Paz está paralizado⁷⁶. Por otro lado, la Asociación Euro-Mediterránea crea y ha creado atractivos financieros para proyectos de cooperación a nivel subregional⁷⁷, un factor importante en vista del bajo nivel de cooperación entre los PMNC.

A nivel bilateral, la Asociación influye también en el Proceso de Paz, como muestra el ejemplo de la Autoridad Palestina. El casi Estado Palestino, fundado a raíz de los acuerdos de Oslo en partes de Cisjordania y Gaza ha podido existir parcialmente y sobrevivir gracias a la ayuda financiera y técnica de Bruselas, es decir, la ayuda europea ha sido esencial para la creación de instituciones y facilitar así el camino hacia la creación del Estado Palestino.

Otro ejemplo que subraya la capacidad del Proceso de Barcelona de influir en el Proceso de Paz en Oriente Medio, que cita Perthes, es el caso sirio. Las negociaciones bilaterales entre UE y Damasco condujeron al cambio de la postura siria frente al Proceso de Paz: en víspera a la ayuda necesaria para la creación de nuevas formas de competición económica y política en un contexto regional que no está definido por el conflicto sino por nuevas formas de división de trabajo regional, el gobierno de Damasco modificó su postura escéptica frente a la posibilidad de conseguir la paz y empezó a considerar un contexto post-conflicto.

A pesar de esta perspectiva optimista, no se puede negar las dificultades vinculadas a la situación en Oriente Medio. Estas dificultades apuntan a la debilidad política de la UE: el papel político de la UE, o mejor dicho, la no-existencia de la UE como un actor político es el principal factor de la dinámica de Oriente Medio no controlable. En la medida que la UE empieza actuar como actor político en la escena internacional, en esta medida aumentan las posibilidades de acentuar los intereses de Europa en el ámbito extra-comunitario.

⁷⁶ No siempre se aprovecha estas ocasiones ofrecidas, como muestra el II Foro sobre Seguridad en el Mediterráneo en Formentor a principios de octubre de 2000, en donde el Ministro de Asuntos Exteriores israelí Shlomo Ben Ami no acudió (El País 7-10-2000).

⁷⁷ Se trata tanto de proyectos de infraestructura voluminosos como la unión de las redes eléctricas entre Siria, Jordania, Egipto y Turquía o el proyecto de un gasoducto entre Argelia, Marruecos y España, como proyectos a "micro nivel" como es el apoyo a *joint-ventures* en el triángulo jordano - palestino - israelí (véase Perthes, 1999:175).

Después de esta breve discusión de la Asociación Euro-Mediterránea y el Proceso de Paz en Oriente Medio se estudiara ahora el contenido de la Política Mediterránea comunitaria, que se constituye a lo largo de tres pilares, en que se basa el Proceso de Barcelona. Estos pilares son:

- Asociación⁷⁸ política y de seguridad: definición de un espacio común de paz y estabilidad.
- Asociación económica y financiera: creación de una zona de prosperidad compartida
- Asociación en los ámbitos social, cultural y humano: desarrollo de los recursos humanos, fomento de la comprensión entre las culturas y de los intercambios de las sociedades civiles.

6.3. La Asociación Política y de Seguridad

6.3.1. La Declaración y su evolución

El objetivo de la primera cesta de la Declaración de Barcelona es la creación de una Asociación Política y de Seguridad, la razón prioritaria de la UE para la celebración de dicha conferencia. Bajo el título *Asociación política y de seguridad: definición de un espacio común de paz y estabilidad*, los participantes se comprometen a promover el diálogo político en los fundamentos del derecho internacional y afirman una serie de “objetivos comunes” en materia de estabilidad interior y exterior, como desarrollar el estado de derecho, la democratización en sus sistemas políticos, reconociendo a la vez el derecho de cada uno de ellos a elegir y a articular libremente sus propios sistemas políticos, socioculturales, económicos y judiciales o “respetar los derechos humanos”: una serie de principios que, según Jünemann (1996), evitan compromisos concretos en materia de cooperación política y de seguridad. Una confesión de labios, ofuscado por el temor de ir demasiado lejos en la cooperación

⁷⁸ Los documentos están escogidos del Dossier Documental “Relaciones Euro-Mediterráneas de Barcelona 1995 a Malta 1997”, publicado por el Centro Español de Relaciones Internacionales. Destaca que mientras en la Declaración de Barcelona se habla de Colaboración, en el Documento final de la conferencia de Malta se habla de Asociación.

política y de seguridad, como muestra también los borradores iniciales de la Declaración que constituían una “asociación de seguridad” que finalmente fue suprimida en el borrador del 6 de septiembre 1995 (Marquina, 1997:41). Una asociación hubiera exigido demasiado en temas tan sensibles como la política exterior y de defensa.

Desde 1995 las relaciones políticas empezaron a ser institucionalizadas a través de un dialogo en forma de encuentros regulares de altos funcionarios de los 27 países participantes, reuniones que se celebran aproximadamente cada dos meses, normalmente en Bruselas (*Senior Officials' Meetings on Political and Security Questions*). La base de discusión en el marco de estos encuentros es un plan de trabajo que incluye temas como el fortalecimiento de la democracia, diplomacia preventiva, medidas de construcción de confianza y de seguridad, desarme, terrorismo y crimen organizado. Además se ha establecido una red de instituciones de investigación sobre política exterior, conocido con la abreviatura EuroMeSCo, que desde su creación en 1996 ha celebrado diversas reuniones a nivel de expertos de las instituciones que forman la red.

La estructura de cooperación no ha superado aún el nivel de intercambios sobre temas de construcción de confianza, acuerdos concretos todavía parecen lejos de ser negociados. No obstante, los contactos regulares entre los institutos de política exterior en el marco de EuroMeSCo podrían ser el primer paso hacia la creación de comunidades epistemológicas (*epistemic communities*)⁷⁹, que podrían llevar a discusiones preliminares de cuestiones sobre la construcción de confianza y control de armas y alimentar la esfera política con sus ideas (Schlotter, 1999).

En las conclusiones finales del presidente de la Tercera Conferencia Euro-Mediterránea de Ministros de Asuntos Exteriores en Stuttgart, los ministros subrayan que un factor clave para conseguir las metas y los objetivos propuestos en esta cesta será la elaboración de una Carta Euro-Mediterránea de Paz y Estabilidad a la cual los ministros se comprometen.

⁷⁹ El papel de las comunidades epistemológicas en el proceso de construcción de regímenes internacionales y como fuente de idea para negociaciones se ha debatido en las filas de la escuela constructivista (véase p.e. Risse-Kappen, 1995b).

6.3.2. La Carta Euro-Mediterránea

Esta carta se elaborará según directivas que se adjuntan al documento final de Stuttgart. La carta servirá como instrumento para implementar los principios de la Declaración de Barcelona y promoverá tanto el diálogo político como el desarrollo progresivo y evolutivo de medidas para la creación de la Avocación, relaciones de buena vecindad, cooperación regional y diplomacia preventiva.

La idea de un pacto o carta se origina en dos iniciativas diferentes, una propuesta por Francia y otra por Malta⁸⁰, que a pesar de las diferencias reflejan la necesidad de dar a los objetivos vagos pero ambiciosos un armazón claro y concreto. Las reuniones de los altos funcionarios emplean gran parte del tiempo de sus encuentros en la discusión y elaboración de esta Carta. Las ambiciones y las dificultades se muestran si se observa la evolución de la terminología empleada. En un principio, se iba a crear una Carta de Seguridad Euro-Mediterránea, a lo largo de las discusiones esta se convirtió en un proyecto bastante más moderado en forma de una Carta de Estabilidad, para finalmente transformarse en la Carta Euro-Mediterránea. Las dificultades se pueden resumir en los siguientes puntos:

- Algunos países árabes, ante todo los del Oriente Medio consideran la creación de esta Carta en los actuales circunstancias de la persistencia del conflicto árabe-israelí como prematuro;
- Diferentes conceptos de seguridad entre ambas orillas: mientras los países comunitarios enfocan la seguridad, los PMNC tienen una concepción más global, integrando los aspectos socioeconómicos⁸¹;
- La existencia de divergencias de intereses entre los PMNC frente a la UE

La Carta será como la Declaración de Barcelona un documento político, es decir, no incluirá instrumentos jurídicos. La carta se estructurará de la siguiente forma: disposiciones

⁸⁰ Una descripción más detallada de ambas iniciativas da Tanner (1996)

⁸¹ Acerca de los problemas de encontrar un lenguaje común véase Aliboni (2002). Según este autor, la búsqueda de un concepto de seguridad aceptado por todas las partes involucradas en el Proceso de Barcelona, se ha determinado por ahora tres conceptos a través de los cuales se podría acercarse a un lenguaje común que son: la seguridad comprensiva, la seguridad humana y la seguridad global.

generales, elementos, organización de trabajo, calendario de trabajo (Bojji, 1999). Según las directrices elaboradas en Stuttgart, los “elementos” se subdividen en nueve partes, de diferentes importancias. El objetivo principal de la carta es servir como instrumento para la implantación de los principios de la Declaración de Barcelona. Si la idea franco-maltesa se convierte en realidad se verá en el futuro, y está en gran medida pendiente del Proceso de Paz en Oriente Medio.

6.3.3. La cooperación de seguridad: entre ambiciones y realidades

El entusiasmo europeo en términos de cooperación política y de seguridad que brillaba en noviembre sobre el cielo de la ciudad Condal sufrió, como muy tarde, durante la segunda conferencia en Malta en 1997 un tremendo frenazo. Los Europeos tenían y tienen unas ideas muy ambiciosas sobre el porvenir y la institucionalización de la cooperación en materias de seguridad en el marco del Proceso de Barcelona (Perthes, 1999). Estas ambiciones se manifestaban y manifiestan en el proyecto de la Carta de Seguridad Euro-Mediterránea, en las ideas acerca de un *código de conducta*, que hubiera contenido el compromiso de resolución de conflicto pacífica y la continuación del dialogo incluso en el caso de conflicto. Además se hablaba del concepto de suficiencia de defensa (*defence sufficiency*), que significa la elaboración de reglas sobre el potencial bélico de un Estado suficiente para su defensa sin superar el nivel que podría ser percibido por el otro Estado como amenaza. Como último instrumento se diseñó un catálogo de medidas de construcción de confianza y de seguridad.

Pero todos estos proyectos ambiciosos siguen siendo proyectos, debido al conflicto árabe-israelí. Los Estado árabes encabezado por Egipto, en estrecha coordinación con Siria y Argelia, manifestaron claramente, que mientras continuará en Oriente Medio la situación de desequilibrio estratégico y no se terminará la ocupación territorial, no se aceptará el concepto Europeo de estabilidad y la idea de cooperación política y de seguridad (ibídem). En concreto, los países árabes no están dispuestos a hablar de temas como la limitación de armamentos o de *defence sufficiency*, mientras no se discutiese sobre el arsenal de armas nucleares israelí.

Tampoco se comprometían a una estabilización del *status quo* regional, mientras Israel continúa ocupando territorio árabe.

Así, durante los primeros años del Proceso de Barcelona, Bruselas tuvo que aprender que no se puede separar las cuestiones de seguridad en la cuenca del Mediterráneo del Proceso de Paz en Oriente Medio.

6.4. La Asociación Económica y Financiera

6.4.1. La Asociación Económica y Financiera en la Declaración de Barcelona

En la segunda cesta, se establece la conducta en materias de colaboración económica y financiera, claramente la estrategia y el instrumento para conseguir el objetivo de la primera cesta: la creación de una zona de paz y estabilidad. Titulado *Asociación económica y financiera: Creación de una zona de prosperidad compartida*, aquí se encuentra el elemento clave de la declaración: el establecimiento de una zona de libre comercio en el 2010⁸². Con vista al desarrollo de una zona de libre cambio gradual, se anuncia la eliminación progresiva de los obstáculos arancelarios y no-arancelarios para los productos manufacturados. Con respecto a los productos agrícolas, la segunda cesta constata que aquel comercio estará progresivamente liberalizado a través del acceso preferencial recíproco. Los participantes se comprometen a facilitar la creación de esta zona por la adaptación de medios adecuados como las reglas de protección del derecho intelectual, derechos de propiedad industrial, entre otras cosas.

Además se anuncia el desarrollo de políticas que se basan en los principios de las economías de mercado, el ajuste y la modernización de sus estructuras económicas y sociales, y la promoción y el desarrollo del sector privado. Queda evidente el papel crucial del sector privado en el progreso económico de las economías de los Terceros Países Mediterráneos (PMNC). En el segundo párrafo, cooperación económica y acciones concertadas, se afirma

⁸² A finales de 1997 casi la mitad del comercio de los PMNC con la UE se realizó bajo condiciones de libre comercio (Rhein, 1998).

de nuevo la importancia de las inversiones extranjeras directas y con ello del sector privado. Entre otras, se pone especial acento en la importancia de reconciliar el desarrollo económico con los problemas del medio ambiente y el papel clave de la mujer en el desarrollo, y promueve la participación activa de la mujer en la vida social y económica.

Un aspecto adicional de gran importancia es la necesidad de promover el comercio entre los PMNC (véase p.e. Rhein, 1998; Escribano / Jordan, 1999a; 1999b).

El último párrafo de la segunda cesta se dedica a la cooperación financiera. En el Consejo Europeo de Cannes los ministros europeos adoptaron un programa de asistencia financiera dirigida a los PMNC de un volumen de 4865 millones de ECU para el periodo de 1995 a 1999. A este fondo se añadirá la posibilidad de préstamos del Banco Europeo de Inversión (BEI) y contribuciones bilaterales de estados miembros. Todas estas medidas aspiran a la mejora de las condiciones para el aumento del comercio euro – mediterráneo.

Se ha creado el programa MEDSTAT con un presupuesto de 20 millones de Euros y que tiene como meta la armonización de las estadísticas nacionales a lo largo de cuatro años. Además, igual que en la primera cesta, se ha creado una red de instituciones económicas, llamado FEMISE, que organiza reuniones e investigaciones acerca de aspectos económicos de la Asociación Euro-Mediterránea. También se han celebrado una serie de encuentros de representantes de diferentes organismos de los países participantes como asociaciones industriales, sindicatos, cámaras de comercio e industria,....

Tabla 3.8. Objetivos y medidas de la Asociación Económica y Financiera

Objetivo	Medida
Acelerar el ritmo de un desarrollo económico y social duradero	La instauración progresiva de una zona de libre comercio
Mejorar las condiciones de vida de la población, a través del aumento del empleo y la reducción de las diferencias del desarrollo de la región Euro-Mediterránea.	La ejecución de una cooperación y de una concertación económica apropiada en las materias correspondientes
Promoción de la cooperación e integración regional	El incremento sustancial de la asistencia financiera de la UE a los PMNC.

Fuente: Zaafrane / Mahjoub, 1997:3.

Con los fondos para la Asociación y los créditos del BEI –previstos para facilitar el ajuste administrativo y económico– Marruecos ha llevado a cabo reformas de sistema tributario y del sistema bancario e invirtió en los sectores de educación y salud, mientras Argelia utilizó la ayuda para liberar su sector agrícola y para introducir la privatización en el sector inmobiliario, por mencionar solo dos ejemplos que ilustren el uso de la ayuda en el marco de la Asociación (Schlotter, 1999).

A largo plazo se ha fijado tres objetivos acompañado por tres medidas, todos con el fin de llevar a cabo el objetivo principal: la creación de una zona de prosperidad compartida. En tabla 3.8. se ha resumido estos tres objetivos y las medidas correspondientes.

6.4.2. Algunas consideraciones sobre el impacto socioeconómico de la Asociación Económica y Financiera

Una serie de estudios enfocaron los posibles efectos negativos para los PMNC que conlleva la Asociación, en particular la creación de un área de libre comercio y los ajustes requeridos para su establecimiento. Así, un estudio llevado a cabo por la UE predice, que el aumento de la competitividad que conlleva la reducción de los mecanismos proteccionistas llevará a unas 2000 empresas tunecinas a la bancarrota, mientras se cuestiona otras 2000 empresas por su capacidad de ponerse al nivel requerido para lograr esta competitividad sin la ayuda suficiente (Marks, 1996)⁸³.

Zaafraane y Mahjoub (1997) relacionan directamente la tasa media de las tarifas arancelarias con la tasa de desempleo y subrayan la dificultad de mantener la actividad económica y la creación de empleo en una situación de reducción de la protección.

Este efecto socioeconómico se transmite a través de las finanzas públicas. Los ingresos aduaneros constituyen una parte considerable de los presupuestos de los PMNC.

⁸³ Zaafrane / Majoub (1997) estipulan para el caso tunecino, un 60 % de la producción industrial se verá amenazado por la puesta en marcha en la zona de libre comercio con la UE.

6.5. La cooperación sociocultural

La tercera y última cesta se dedica a promover la cooperación en asuntos sociales, culturales y humanitarios, con el fin, de llenar el vacío de la desinformación entre ambas orillas y de mejorar las percepciones mutuas. Los principios más importantes de este último capítulo que se llama *Cooperación en Asuntos sociales, culturales y humanitarios: Desarrollar Recursos Humanos, Promover el Entendimiento entre culturas e intercambios entre sociedades civiles*, es la cooperación descentralizada. Las protagonistas de esta cooperación son las sociedades civiles. Los participantes se comprometen también a reforzar la cooperación en la lucha contra el terrorismo, el narcotráfico, el crimen organizado y la corrupción. Se subrayan además la importancia de acciones contra el racismo, la xenofobia y la intolerancia.

6.6. La relación entre los tres pilares de la Declaración de Barcelona

Después de la lectura de la declaración, las líneas de las negociaciones de ambas partes quedan bien claras. La estrategia de la UE frente a los PMNC se puede resumir en el siguiente escenario: el aumento del comercio y las inversiones con el Mediterráneo arrancan el desarrollo económico de los PMNC. Aquel desarrollo estará acompañado, alternando en el tiempo, y basándose en principios democráticos por un desarrollo político. Este desarrollo dual a su vez estabilizará las relaciones entre ambas orillas, o sea, aumentará la seguridad en el Mediterráneo.

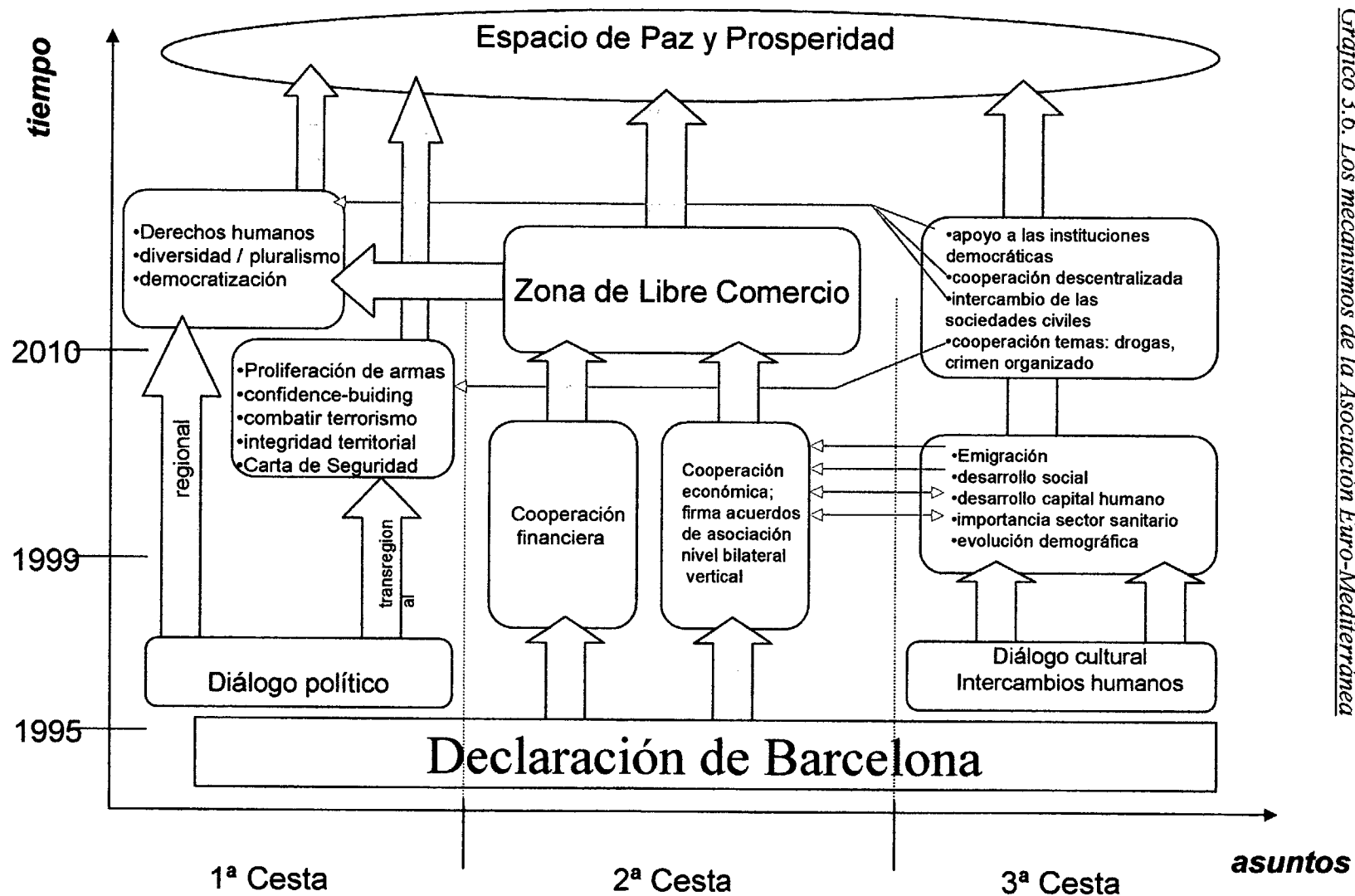
Este escenario se ve apoyado por la hipótesis de Jünemann⁸⁴, según la cual que la UE apoya en estos momentos el proceso de democratización hasta un cierto punto, debido al temor, que un pleno proceso de transformación hacia la democracia, supondría una ruptura profunda con el *status quo*, y aquello podría causar que la estabilidad interna peligra reducirse, empeorar y reduciría la seguridad actualmente “en vigor”.

⁸⁴ Hipótesis presentada durante la Escuela de Verano *The Mediterranean and the New World Order*, Universidad de Catania/Italia, Julio 1998.

En consecuencia, cabe la posibilidad, que partidos islamistas llegarán legalmente al poder. El caso de Argelia testimonia bien claro esta posibilidad. Para no correr el riesgo que la situación política en los PMNC se deslice de los manos de Europa, la UE apuesta por lo tanto en primer lugar por el desarrollo económico bajo el mantenimiento del *status quo* o si se diera el caso a una democratización rudimentaria, para luego, en cuanto se manifiesten los primeros éxitos del desarrollo económico, las fuerzas sociales internas que se condensan a través de este desarrollo, introdujesen un proceso de democratización desde abajo (*grassroots democratisation*). Spencer (1998) afirma, que el Proceso de Barcelona enfoca el mantenimiento de la estabilidad en la zona e intenta prevenir que surjan crisis o amenazas inesperadas que reducen esta estabilidad a través del intercambio de opiniones.

El Proceso de Barcelona responde a la necesidad percibida, sobre todo en los países australes de la UE, de “luchar” contra los crecientes problemas económicos y sociales en el lado no-europeo de la cuenca del Mediterráneo. Además refleja el deseo de los países europeos mediterráneos de contrarrestar el desequilibrio de la orientación del centro europeo (ante todo Alemania) hacia el Este. En un análisis anterior de los factores que influyen en la percepción de amenazas de países como Francia, Italia y España, se encontró un factor, que se puede llamar el *miedo de marginalización* (Jerch / Lorca, 2001a).

Gráfico 3.6. Los mecanismos de la Asociación Euro-Mediterránea



Sin embargo, el Proceso de Barcelona no surgió de un vacío. Es más bien la culminación de una serie de esfuerzos europeos de profundizar la cooperación con los países de la cuenca sur a lo largo de las últimas décadas. El Proceso de Barcelona promete mucho sobre el papel en términos de un acercamiento de seguridad. No obstante, la UE todavía no dispone de la capacidad de coordinar políticas en diferentes ámbitos, de tal modo que se sigue separando la dimensión económica y cultural de la de seguridad (Spencer, 1998). Los primeros contactos retroceden hasta los años sesenta. Se limitaron al comercio y acceso libre de productos industriales a los mercados de la CEE. Sin embargo, aquellos acuerdos estaban dirigidos más al aumento de la exportación hacia Europa y no se perseguía ningún tipo de estrategia de cooperación para esta región por parte de Europa, un punto de vista entendible bajo su contexto histórico.

El cambio cualitativo de la política mediterránea de la UE ha sido principalmente promovido por Francia, Italia y España. El objetivo de la nueva política del Proceso de Barcelona es establecer una estabilidad a largo plazo a través del desarrollo económico y la liberalización. El desarrollo económico se asume como un factor clave, de hecho se espera que conlleve efectos positivos, los llamados *spillover*, en los asuntos políticos y de seguridad (Larabee *et.al.*, 1998:26).

Esto conduce hacia otro fenómeno para entender mejor esta nueva estrategia europea: en la historia europea, el desarrollo de economías de mercado estaba fuertemente vinculado al desarrollo democrático. Así, ante este acontecimiento histórico es evidente, que la UE persigue un acercamiento liberal, esperando que los cambios políticos sean el resultado secundario de la liberalización económica. Gillespie afirma que "*Among policy-makers who defend economic neo-liberalism, there has been a tendency to assume that political liberalisation in the Mediterranean area will follow automatically from economic liberalisation.*" (1997:71).

Pero incluso si se estudia las estrategias de la UE para promover la democracia, se ve claramente, que los aspectos económicos predominan considerablemente sobre los aspectos políticos. Ya que dichas políticas de promoción de la democracia son testigo del planteamiento comunitario, a continuación se estudiará brevemente esta política.

6.7. La promoción de la democracia: entre condicionalidad y mantenimiento del status quo

Desde la resolución del Consejo de Desarrollo de 1991, Bruselas ha puesto la promoción de la democracia en el corazón de sus relaciones con el exterior. No obstante, los EEUU en general han sido percibidos como actor dominante de la difusión del juego democrático. Durante los años noventa, la promoción de la democracia ha sido puesta –al menos nominalmente– como el centro de la política exterior. Bajo el lema de “*democratic enlargement*” la promoción de la democracia se convirtió en el *leitmotiv* de los estrategas de Washington, un *leitmotiv* ausente en el planteamiento de Bruselas (Youngs, 2001b). En este sentido, no cabe duda, que la difusión de la democracia ocupaba un lugar más central en la política exterior americana que en la europea. Eso no significa necesariamente, que dicha estrategia de difusión tenía más prioridades para los EEUU, sino que Washington vincula diferentes áreas políticas, un vínculo que resulta difícil encontrar en las actuaciones comunitarias. Esta conexión de diferentes campos políticos explica la considerable variación de la estrategia de promoción de la democracia estadounidense, donde la democratización siempre ha ido en compatibilidad con los intereses estratégicos nacionales. Por tal motivo, se afirma que la dirección de los esfuerzos de promover la democracia está muy condicionada por las dinámicas geoestratégicas, en contraste con el acercamiento comunitario, donde prevalecía la lógica basada en fines de desarrollo. Dada esta afirmación, se explica entre otras las diferentes formas de percibir el Mediterráneo como se ha discutido arriba.

Enfocando a las acciones concretas llevados a cabo por la Unión Europea con el fin de fortalecer o establecer el juego democrático, destaca por un lado que a pesar de comprometerse con la aplicación de medidas coercitivas, ante todo dentro del marco de la cláusula de democracia y de derechos humanos de 1995, Bruselas ha evitado usar estos instrumentos de penalización para avanzar en la difusión de la democracia. Estas medidas solo han sido aplicadas en casos de tremendas violaciones de los derechos humanos como por ejemplo frente a Libia, Irak, Afganistán o Yugoslavia. Nunca se condicionó un país por el simple hecho de no ser democrático. No cabe duda, que estructuras democráticas representaron siempre una precondition para la mejora de las relaciones, pero raramente ha sido un requisito determinante. Incluso en el caso de los países integrados en la Convención de Lomé, las

penalizaciones solo se aplicaron en casos de abusos de los derechos humanos o cuando el proceso de democratización había sido interrumpido bruscamente. De este modo, la Comisión nunca aplicó el condicionamiento democrático de forma coherente y sistemática. Si se estudia los casos de penalización en otras regiones que no sea la de África Subsahariana, el número de ejemplos de penalizaciones es aún menor⁸⁵.

De la misma forma actuó el Parlamento Europeo, que se considera generalmente como el mayor defensor de los valores europeos en el exterior. Ha aprovechado su influencia y poder formal en situaciones de violación de los derechos humanos, como en el caso de prisioneros políticos en Marruecos o la situación de la minoría kurda en Turquía, pero nunca en temas donde se cuestionó “simplemente” la situación de la democracia en un sentido más amplio.

En este contexto tampoco extraña que el supuesto vínculo entre la ayuda y los avances en la consolidación de la democracia se limiten a la teoría. De facto, esta relación prácticamente está ausente: la distribución global de la ayuda ha sido solo parcialmente relacionada con el progreso democrático (Youngs, 2001a; Escribano *et.al.*, 2002) y se distribuye según otros patrones.

Si se acerca ahora al planteamiento conceptual de la política comunitaria de promoción de la democracia, destaca que dicha política está basada en dos suposiciones fundamentales e interconectadas y bien visibles en la política mediterránea de la UE. Por un lado, se hace referencia a una dimensión económica, por otro lado, a un aspecto de “socialización democrática.

La dimensión económica hace hincapié en las políticas económicas y comerciales y sus supuestos impactos en los cambios políticos. Estas políticas constituyen uno de los pilares fundamentales de la promoción de la democracia. Detrás de este planteamiento se esconde la idea, que las reformas económicas y la construcción de capacidades relacionadas con el funcionamiento del mercado y la administración son probables que conduzca a amplias

⁸⁵ Un ejemplo es la suspensión de las ayudas para Perú después del auto-golpe de Estado de Fujimori en 1992.

reformas políticas. Expresado en otras palabras, la UE persigue la estrategia según la cual el desarrollo económico provoca más tarde la democratización. La manifestación más obvia de esta suposición es que la UE aplica mucho más extensivamente y frecuentemente el condicionamiento económico que el político en sus relaciones con el exterior. Se puede afirmar incluso, que el uso del condicionamiento económico constituye una parte integral de su estrategia de promoción de la democracia.

La prioridad de lo económico frente a lo político se evidencia no sólo en su política frente al Mediterráneo como se ha visto a lo largo del presente trabajo, sino ante todo frente a los países de Europa Oriental. La decisión de dividir el proceso de ampliación en diferentes grupos ha sido en parte condicionada por consideraciones relacionadas con el criterio del rendimiento democrático, pero el criterio económico tenía mucho más peso que el de la democracia. Si un país se encuentra en uno u otro grupo de adhesión depende ante todo de los avances en las reformas económicas, el fortalecimiento de sus capacidades administrativas y la aplicación de los estándares sociales y medioambientales. Tanto la ayuda que reciben los diferentes países en el Este de Europa como en otras regiones del mundo, está poco correlacionada con los avances en las reformas políticas. Todo esto manifiesta, que los planificadores en Bruselas perciben los criterios económicos como principal fuente de las reformas políticas posteriores.

La otra dimensión, la llamada “socialización democrática” está relacionada más directamente con el criterio político. Los tecnócratas europeos conciben como meta principal de la estrategia europea la construcción de un consenso positivo para la reforma democrática. Las iniciativas dirigidas a facilitar una socialización hacia los valores democráticos han gozado de preferencia frente a otros instrumentos de promoción de la democracia. Bajo el concepto de la “socialización” se comprende en este contexto la introducción del término “democracia” en las relaciones con Estados no-democráticos o pocos democráticos, con el fin de conseguir que la elite política de un país en cuestión declare al menos sus intenciones frente a un compromiso de las normas democráticas. De este modo, así el pensamiento de Bruselas, se asegura una especie de “adquisición” política por los países que hasta entonces han rechazado cualquier compromiso con las ideas democráticas. Es la forma más comprometedora para avanzar en la construcción de identidades compartidas a través de la interacción a nivel internacional según los diseñadores comunitarios.

Dicha política revela una fuerte tendencia hacia la búsqueda de influencias sobre las normas democráticas a través de un patrón de cooperación institucionalizada, capaz de comprometer a la elite política de los Terceros Países en una relación suficientemente fuerte para afectar positivamente las actitudes cognitivas frente a la democracia. Este planteamiento incluye medidas o instrumentos como los programas de cooperación descentralizada, el considerable aumento de la ayuda para las ONGs y la creación de foros de la sociedad civil dentro del marco de cooperación regional.

Esta aproximación a través de la socialización de las normas democráticas se encuentra de la forma más explícita y mejor desarrollada en las Convenciones de Lomé, donde el concepto de “asociación” (*partnership*) ha sido comprendido de la forma más intensa como marco guía de la estrategia de promoción de democracia (Youngs, 2001b). Este enfoque al dialogo ha sido desarrollado en el acuerdo de Cotonou, en el cual el artículo 8 reclama explícitamente este compromiso, pero que también ha sido adoptado en el caso del Mediterráneo, hecho que se refleja ante todo en la Asociación Euro-Mediterránea.

La financiación de las ONG se considera como una parte integral de este proceso de socialización. No obstante, la integración de sus representantes en el proceso oficial es muy limitada. La falta de acceso de actores no gubernamentales en la agenda de democratización ha sido identificada como una de las debilidades más considerables de la política de la UE. Aunque se han celebrado Foros de la sociedad civil, como por ejemplo en el marco de las conferencias Euro-Mediterráneas los Foros Civiles Euromed (el primero en 1995 en Barcelona o el más reciente en 2002 en Valencia), se trata más bien de celebraciones con efectos muy limitados y marginados. Esta se explica en gran parte por el temor a ser criticado por querer importar valores occidentales hacia esta región. El apoyo de la sociedad civil a través de la financiación de ONGs lleva a una de las principales cuestiones del proceso de democratización *per se*, es decir, de qué forma se introduce el juego democrático: o bien a través de las elites en el poder, es decir desde arriba o bien, fortaleciendo la actividad de la sociedad civil para que ella se convierta en el agente principal que reclama desde abajo reformas políticas para una mayor participación en la vida política de un país, en la forma como se ha visto ejemplarmente en las transformaciones de los países socialistas del Europa Oriental.

7. Resumen y Conclusiones

Tras la lectura y la discusión del documento final de la Conferencia Euro-Mediterránea de Barcelona, queda patente el siguiente planteamiento de Bruselas frente a los PMNC: Los aspectos económicos tienen preferencias sobre los aspectos políticos y sociales. El punto de partida, o la meta primordial es la creación de una zona de libre comercio en el Mediterráneo. Esta zona conlleva dos elementos claves para el porvenir de la *Asociación Euro-Mediterránea*: Anterior a su entrada en vigor, los PMNC están obligados de llevar a cabo una serie de reformas macroeconómicas y ajustes estructurales, es decir, una serie de medidas preparatorias para la libre entrada de mercancías europeas. Posterior a la entrada en vigor, esta zona de libre comercio aumentará los intercambios comerciales, la productividad de las economías de los PMNC, cuyas empresas habían podido hasta entonces desarrollar sus actividades a la sombra del proteccionismo estatal. Ahora bien, el aumento de la actividad comercial, la reestructuración de las economías y políticas económicas con vista al libre comercio llevarán la idea que se esconde detrás de la política mediterránea de la UE, a la prosperidad y el crecimiento económico de los PMNC.

Volviendo al análisis de los tres elementos claves que determinan la cooperación identificados en capítulo dos y analizado con óptica al Mediterráneo a lo largo del presente capítulo queda patente, que las relaciones entre la orilla norte y la del sur se caracterizan por una tremenda distancia política, es decir, mientras en el norte todos los países se puede clasificar como democráticos, los PMNC, con la excepción de Israel y en menor medida Turquía, se puede catalogar como no democráticos. De acuerdo con las correlaciones y la causalidad entre los tres elementos que promueven la cooperación, se puede deducir de esta diferencia política, (el déficit democrático en los PMNC) representa una de los principales obstáculos para la cooperación en la cuenca. Con vista a los orígenes de las amenazas percibidas, se puede argumentar, que la incapacidad de la elite política de adoptar políticas económicas adecuadas como consecuencia de la falta de legitimidad política hubiera sido menor, si se hubieran establecido reglas democráticas, un argumento que se verificará más adelante, y que será patente tras el análisis de la economía política de los PMNC que se llevó a cabo a nivel nacional.

Siguiendo el análisis del segundo elemento promotor de la cooperación, el comercio, se puede decir de antemano, que la introducción de un juego democrático hubiera sido favorable para el intercambio comercial. El análisis de las relaciones comerciales muestra claramente, que estas relaciones están caracterizadas por una fuerte asimetría en términos de relevancia del total de los flujos comerciales. A la no relevancia de los intercambios con el Mediterráneo desde la perspectiva de los países miembros se opone una elevada importancia del mercado europeo para los productos que provienen de los PMNC.

Otro fenómeno que determina las relaciones comerciales en el Mediterráneo y que está ampliamente reconocido por los economistas especializados en la región, es la carencia de comercio a nivel horizontal, es decir, entre los propios PMNC. Con respecto de la integración en la economía mundial de los PMNC, se tiene que afirmar que el conjunto de estos países se encuentra muy por detrás de otras regiones compuestas por países en vía de desarrollo. El porcentaje de las exportaciones manufacturadas sobre el total de las exportaciones –un excelente indicador de la competitividad en los mercados internacionales, el progreso tecnológico y la diversificación de la producción– muestra que los PMNC están por debajo del promedio de los países en desarrollo. A parte del déficit de la diversificación de las mercancías que salen del país, hay que hacer hincapié en los tipos de productos que se importan: en su mayoría se trata de productos primarios. Los PMNC, con las excepciones de Turquía, Túnez y Jordania, concentran sus exportaciones en tres tipos de productos. Los productos agrícolas, crudos o minerales en general lideran a la lista de las exportaciones. Esta dependencia de productos primarios crea una alta vulnerabilidad de las economías de estos países como consecuencia de la alta volatilidad de los precios del mercado mundial. A su vez, dicha composición de los productos comerciales basados en productos primarios es un índice del poco avance tecnológico que de las economías de los PMNC. Otra debilidad de las exportaciones de los PMNC es la baja diversidad geográfica. Es decir, el destino de sus exportaciones se concentra en pocos países.

El breve análisis de los flujos comerciales y de los factores que los determinan ha mostrado, que el rendimiento del comercio como factor pacificador entre los actores de la región es deficitario, y para poder maximizar este rendimiento, queda un largo camino.

Como último elemento clave que facilita la cooperación se ha identificado ante las instituciones internacionales. Las diferentes iniciativas para institucionalizar las relaciones entre

los diferentes actores, revela una gran cantidad de propuestas. A pesar de estas propuestas, pocos se han mostrado de larga duración o que hayan cumplido con sus objetivos. Un factor que explica este "mal" rendimiento de la institucionalización de las relaciones Euro-Mediterráneas reside en la amplitud de los diversos intereses de los diversos actores en la zona. Como se definió en el capítulo dos, la cooperación es *"toda relación entre actores internacionales orientada a la mutua satisfacción de intereses o demandas, mediante la utilización complementaria de sus respectivos poderes en el desarrollo de actuaciones coordinadas y/o solidarias"*. Es decir, la suposición básica para que se produzca la cooperación es la existencia de un nivel mínimo de intereses. Sin esta intersección de intereses, la necesidad de cooperar tiende prácticamente hacia cero. Las principales propuestas de cooperación provienen de los dos actores con más peso en el Mediterráneo, que son los EEUU y la Unión Europea con sus países miembros. El análisis de los intereses de ambos actores revela grandes diferencias e incluso contradicciones.

Estas diferencias en los conceptos de percepción del Mediterráneo se traducen en políticas distintas y pocas coordinadas. De tal modo, la UE persigue una política baja, (*low politics*) mientras los EEUU actúan más bien en términos de la alta política (*high politics*). Pero no solo existen divergencias a nivel Euro-Atlántico, sino a nivel interno comunitario se puede detectar diferentes intereses de los países miembros. Estas diferencias en la constelación de los intereses junto con problemas institucionales y de procedimientos inherente al proceso de integración europea explican la discrepancia que existe entre el potencial comunitario y sus ambiciones políticas por un lado, y el papel real que juega la UE en la región del Mediterráneo.

Estas dificultades apuntan a la debilidad política de la UE: el papel político de la UE, o mejor dicho, la no-existencia de la UE como un actor político es el principal factor de la dinámica no controlable en el Oriente Medio. En la medida que la UE empiece a actuar como actor político en la escena internacional, aumentaran las posibilidades de acentuar los intereses de Europa en el ámbito extra-comunitario. Mientras eso siga así la UE seguirá siendo a la vez, un gigante económico y un enano político, con estructuras internas que carecen de gobernabilidad. Es decir, tomando la idea principal que la democracia influye positivamente sobre el establecimiento de instituciones internacionales, no solo se detecta la falta de estructuras democráticas en los PMNC como un obstáculo a las iniciativas, sino, con res-

pecto del Proceso de Barcelona se plantea la pregunta por las estructuras democráticas de la propia UE. En este sentido se puede afirmar que debido al déficit democrático de los actores que constituyen el Proceso de Barcelona, no es de extrañar que los avances de este proceso sean bien limitados.

En el siguiente capítulo se analizará la economía política de los países Árabes, con el fin de identificar los obstáculos a que se enfrentan los PMNC en su búsqueda del desarrollo. Es decir, se abandona ahora el nivel regional y se enfocará de forma general la experiencia que han tenido los diferentes países con el desarrollo o mejor dicho con el no- desarrollo. Con este motivo, se estudiará la relación entre la estructura, los actores y las políticas. Meta principal de todo esto es la pregunta por la relación que existe entre lo político y lo económico. La suposición detrás del siguiente capítulo es ni más ni menos que poner en evidencia que la suposiciones modernistas en que se basa la concepción del Proceso de Barcelona tal como se nos ha presentado durante los últimos años no puede lograr los objetivos deseados.

Capítulo 4

La Economía Política de los Países Mediterráneos No Comunitarios (PMNC)⁸⁶

1. Introducción

El presente capítulo relata y analiza en términos generales la situación económica, política y social, promoviendo así al lector un acercamiento multidimensional a la región del Mediterráneo. A la vez, esta conducta hacia las realidades mediterráneas facilitará la comprensión de las amenazas y riesgos percibidos en el contexto Euro-Mediterráneo, descubriendo de antemano el hilo argumentativo de este capítulo, que el desarrollo y la seguridad están íntimamente relacionados. Una tarea ambiciosa y compleja, como afirma el gran historiador francés, Fernand Braudel, quien responde a la pregunta introductiva ¿Qué es el Mediterráneo?: el mundo mediterráneo son “...mil cosas a la vez. No un paisaje, sino paisajes incontables. No una civilización, sino muchas civilizaciones...” (Braudel *et.al.* 1983:7–8). Sin el menor lugar a duda, lo que se encontrará compensará el esfuerzo.

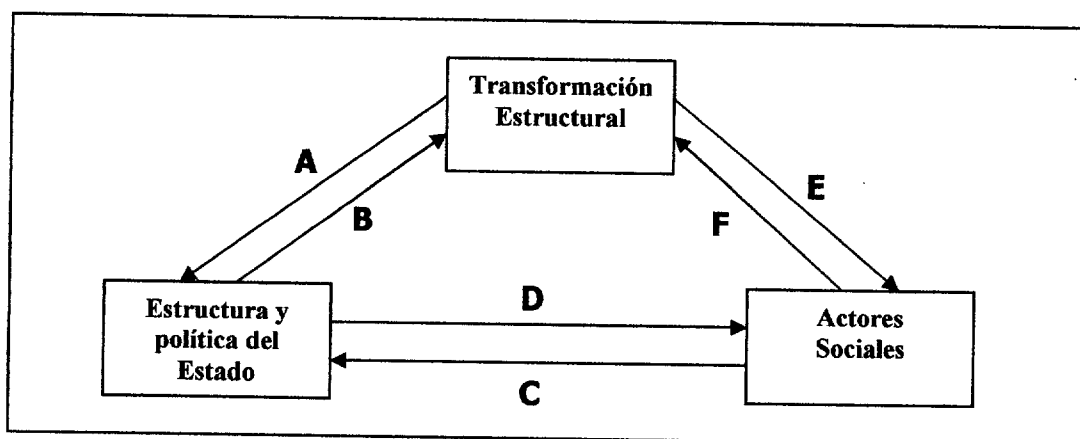
La segunda pregunta más bien de carácter analítica, es ¿Cómo estructurar esta labor, para que el lector no se pierda en la cantidad de información que ofrece este análisis? En

⁸⁶ todos los países árabes países ribereños del Mediterráneo, más Jordania, que no tiene costa, más Israel y Turquía.

primer lugar, y tomando la anterior cita de Braudel en serio, una breve descripción geográfica y climatológica ayudará en situarse en el mundo mediterráneo, ya que su geografía y clima son únicos en el mundo, y juegan un papel explicativo importante en el viaje a través de todos los ámbitos del pasado, presente y futuro de la cuenca del Mediterráneo.

Una vez ambientado y adoptado a clima y geografía, se estudiará la situación actual en términos económicos, políticos y sociales. Después de estas reflexiones acerca de las realidades presentes, se analizará a través de una aproximación de la política económica la interrelación de los tres aspectos (económico, político y social) que determina la situación actual, comprendiendo este camino como desarrollo (o no desarrollo). En concreto, se busca respuestas a las preguntas ¿Cuáles son los logros, los obstáculos y las peculiaridades del desarrollo económico que han experimentados las economías de los países de la llamada ribera sur de la cuenca del Mediterráneo? El hilo conductor del análisis del desarrollo experimentado y los factores que le determinen es principalmente el trabajo seminal sobre la economía política de Oriente Medio de Alan Richards y John Waterbury (1996)⁸⁷. Dicho trabajo analiza las economías de los países árabes, desde la interacción de tres variables, que son la transformación estructural, la estructura y política del Estado y los actores sociales o clases sociales. Cada uno de las variables es esencial para comprender el desarrollo económico de los estados de la región.

Gráfico 4.1. Elementos que determinan el desarrollo en los PMNC



⁸⁷ Lorca / Escribano (1999) igualmente apoyan sus análisis de las estrategias de desarrollo de los países del Magreb en el armazón conceptual que ofrece el trabajo de Richards y Waterbury (1996).

Entre las tres variables, como muestra el gráfico 4.1., existe una causalidad recíproca, es decir, son interdependientes. Esta interdependencia se expresa brevemente en las siguientes relaciones:

- A) Los efectos y resultados del crecimiento económico y la transformación estructural a que el Estado tiene que reaccionar son pocos previsibles e impremeditados.
- B) Adicionalmente y por gran parte de los economistas reconocido es el impacto de la estructura del Estado y determinadas políticas a la tasa de crecimiento.
- C) Las clases o actores sociales influyen la articulación de la política del Estado. En otras palabras, grupos de presión o de interés manipulan o influyen, según el poder que poseen, las decisiones del gobierno.
- D) El Estado forma e incluso crea los actores sociales, incluyendo las clases sociales. Ante todo en el contexto de los países en vía de desarrollo, el papel del Estado en la formación de los actores sociales es notable a través de nacionalización, reformas de tierras o privatizaciones.
- E) El crecimiento económico y la transformación estructural contribuyen igualmente a la formación los actores sociales: el incremento de los grupos islámicos militantes se atribuye al menos en partes a las altas tasas de desempleo de los jóvenes que poseen cierto nivel de educación y una formación profesional. En cambio, el desempleo se explica por el crecimiento lento de los sectores no-agrícolas, en combinación con un crecimiento rápido del sistema educativo.
- F) Los actores sociales afectan el crecimiento, por ejemplo de forma indirecta a través de la presión que puede generar al poder ejecutivo del Estado y de esta forma, los actores sociales influyen en la política de Estado.

Una vez determinado este análisis se buscará una respuesta acerca de la correlación entre la situación socioeconómica y política.

2. El espacio del Mediterráneo: consideraciones sobre geografía y clima

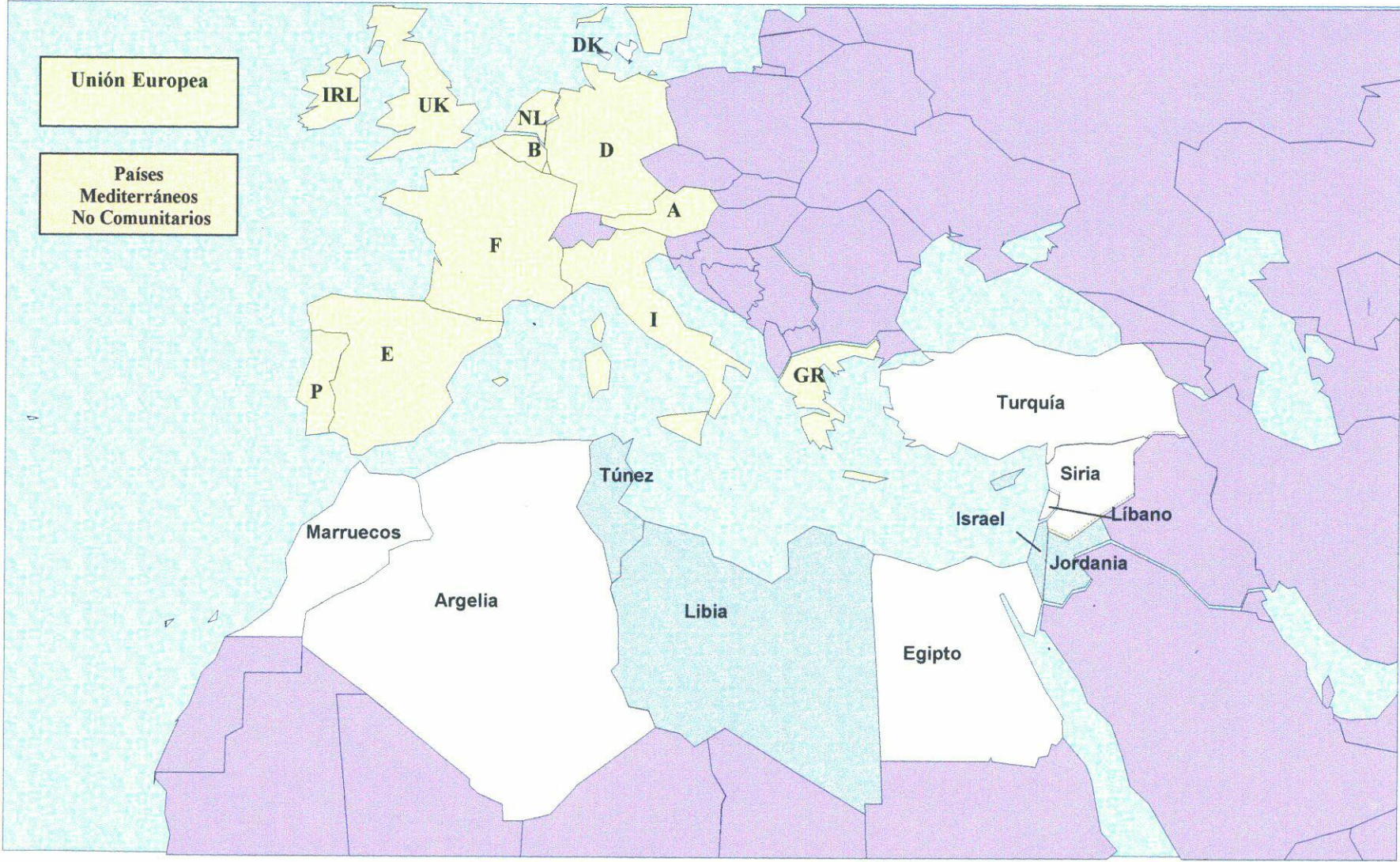
Para entender el Mediterráneo en general y las economías mediterráneas en particular, Alejandro Lorca *et.al.* (1999) rechazan el “reduccionismo” del enfoque neoclásico aplicado por gran parte de los analistas de las economías del Mediterráneo y sugiere que los aspectos sociales en los PMNC están estrechamente vinculado con lo político, cultural y económico. Para no cometer el mismo error y de acuerdo con Lorca *et.al.*, se comienza este capítulo con las condiciones geográficos que predeterminan el sistema económico. Hay una creciente tendencia por parte de los economistas de considerar los aspectos de la geografía en el análisis económico⁸⁸.

El Mediterráneo es un mar interior (mapa 4.1.), y los mares interiores son rutas de transporte y de comunicación entre los países ribereños, o como dice Lorca *et.al.* “[El] mar interno mantiene en continuo contacto a los pueblos, mezcla culturas, desarrolla comercio, desencadena guerras, pero cualquiera que sea la actividad que sobre él se desarrolle, mantiene siempre a los pueblos en contacto, ya que el instinto empuja a sus hombres hacia [el] mar y pronto se desarrolla la técnica de la navegación.” (1999:4).

A esta homogeneidad geográfica se añade la homogeneidad climatológica, caracterizado por un número elevado de horas de sol, una masa de agua con alta salinidad, que define al igual la homogeneidad de las economías, la producción y la vegetación en su entorno:

⁸⁸ Véase p.e. s los influyentes trabajos de Krugman (1992).

Mapa 4.1. El Mediterráneo



unas economías mediterráneas agrícolas con productos muy específicos. De allí se deriva uno de los mayores problemas económicos: la falta de la diversidad de los productos de su agricultura –los países mediterráneos producen casi los mismos productos agrícolas manufacturados– causa una alta competitividad entre ellos, un fenómeno que se empeora por sus condiciones geográficas, que les obliga vender sus productos en los mismos mercados, por que los productos agrícolas no siempre aguantan largos caminos de transporte, así que el factor de proximidad se convierte en un factor clave.

La agricultura mediterránea produce pues los mismos productos y los vende en los mismos mercados. El conflicto económico está asegurado. Además, el mediterráneo produce principalmente textiles de algodón.

Debido a la proximidad geográfica, los vende en los mercados europeos. Aquí el conflicto se originó no solo por la competencia entre los PMNC sino por el proteccionismo europeo.

Analizando más al fondo la agricultura mediterránea, se descubre otro factor que obstaculice el avance de las economías mediterráneas: su carácter dual (ibídem:9). En la agricultura mediterránea existen dos sectores, uno tradicional y otro de regadío. Mientras que la agricultura tradicional se refiere a la producción de olivos, vid y cereales con un rendimiento bajo y que no puede soportar a un gran número de población por la falta de agua y porque esta localizada en las montañas y las mesetas. En contraste a esta agricultura tradicional y pobre se ha desarrollado sólo recientemente un sector agrícola de alta productividad y orientada hacia la exportación: la agricultura de regadío. Este sector se sitúa en la costa por su alto consumo de agua y en donde tiene que competir con otros sectores económicos por el agua: la industria y el sector de servicios, en gran parte el turismo. Esta “lucha” por el agua causa una alta presión ecológica. La limitación agrícola tradicional a pocos productos y su bajo rendimiento explica la insuficiencia alimentaria crónica de los PMNC. La agricultura de regadío produce alimentos para la exportación a los mercados europeos que no son base proteínica en la alimentación, como son frutos y hortalizas, obligando a la importación de trigo y cereales. Algunas cifras testifican esta insuficiencia alimentaria: Egipto importa un 70 % de su consumo de cereales y Argelia

invierte un 30 % de sus beneficios del petróleo en la importación de alimentos bases. El único país de los PMNC con suficiencia alimentaria es Turquía.

El sector industrial constituye alrededor de un 30 % del PNB y se basa principalmente en la producción de textil (ante todo algodón). Es una industria bajo en el consumo de capital pero alto en el de la mano de obra. Allí es, donde estas economías tienen sus ventajas comparativas.

El sector de los servicios esta dominado por el turismo, pero también por el transporte. Prácticamente no existe ningún centro financiero en la cuenca del Mediterráneo, y por tanto se usa los servicios financieros de Europa. El turismo es un sector típico para el Mediterráneo (mucho sol, mar, playas) pero casi un 90 % del turismo mediterráneo se centra en la orilla norte, donde la infraestructura (camas,...) esta mucho más desarrollado (Lorca / Escribano 1998; 1999). Después de este breve acercamiento en términos geográficos y climatológicos y a algunas consecuencias económicas, a continuación se sintetizará los grandes rasgos de la situación actual, contrastado con algunas cifras.

3. Síntesis de las realidades actuales en los PMNC

3.1. Características generales

Empezando este análisis comparativo del conjunto de los PMNC por el tamaño de sus superficies, se muestran grandes diferencias. El país más grande de la región es Argelia (tabla 4.1.), cuya superficie es cuatro veces más grande que la del país más grande de la UE, Francia. El contraste más destacable del conjunto ofrece el Líbano, el país más pequeño de la zona, que es casi 228 veces más pequeño que Argelia, sin embargo, todavía unos cuatro veces más grande que Luxemburgo, el país al final de la lista en términos del tamaño de la UE. Si se continúa esta comparación con la UE, se identifica tres PMNC, cuyas superficies superan la de Francia, que son Libia, que es más que 3 veces más grande que Francia, y Egipto, que es casi el doble del país galo. Finalmente Turquía que es al igual de grande que Francia y el Reino Unido juntos. Entre los dos extremos, hay países

“medios” como Marruecos, que tiene aproximadamente la misma extensión que Suecia, que dentro del *ranking* de la UE ocupa el tercer lugar. Siria y Túnez tienen más y menos el doble que Portugal y Austria, respectivamente. Jordania a su vez goza casi de la misma superficie que Portugal e Israel, el segundo país más pequeño de la cuenca del Mediterráneo casi llega a la mitad de Dinamarca.

Si se suma los territorios de los 10 miembros del conjunto, se llega a un total que es más que dos veces más grande que el conjunto Europeo, y llega casi al tamaño del continente australiano.

Comparando ahora la zona en términos demográficos, se dibuja en comparación con la UE una imagen inversa: el total de la población comunitaria supera 1,5 veces la población total del conjunto Mediterráneo. Ninguno de los países más poblados de la cuenca, Turquía y Egipto alcanza el número de los habitantes de Alemania, que es el líder comunitario en términos demográficos absolutos. Sin embargo, la población turca y egipcia supera más que 1,5 veces la población española, que a su vez ocupa el quinto lugar en el *ranking* demográfico comunitario. El PMNC más pequeño es el Líbano, que es una tercera parte más grande que Irlanda, el segundo país menos poblado de la UE. Sin embargo, esta imagen demográfica cambiará en los próximos 50 años. Según proyecciones de la ONU, en el año 2050, la población total de la cuenca del Mediterráneo, estará tan grande como la UE más una vez más la población española.

Comparando la densidad de los habitantes por km² se ve también cierta heterogeneidad. El Líbano es el país donde más personas se concentran en un km², al contraste con Libia, donde se encuentra 137 veces menos habitantes por km².

La tasa de crecimiento demográfico refleja las proyecciones de la población total: cinco países superan el nivel de 2 %, encabezado por Jordania y Siria y seguidos por Libia, Israel y Argelia. Túnez es el país con la tasa de crecimiento más baja, aunque supera aún casi 4 veces la tasa media de la UE.

Tabla 4.1. Comparación de Datos Generales en 1998

<i>País</i>	<i>Datos Generales en 1998</i>										
<i>Argelia</i>	<i>Superficie (Km²)</i>	<i>Población (en miles)</i>	<i>Densidad (hab/ Km²)</i>	<i>Tasa de crecimiento Demográfico</i>	<i>Tasa de natalidad</i>	<i>Proyección Población 2050 (millones)⁹⁰</i>	<i>Población Urbana (% del total)</i>	<i>% Población > 65 años</i>	<i>Líneas de teléfonos / 1000 habitantes</i>	<i>Teléfonos móviles / 1000 habitantes</i>	<i>Internet / 10000 habitantes⁸⁹</i>
	2381741	29921.6	12.56	2.1	2.9	57.8	58.82	3.77	53.19	06.3	0.01
<i>Egipto</i>	1002000	61401.3	61.68	1.73	2.6	114.8	44.88	4.43	60.19	1.38	0.33
<i>Israel</i>	22145 ⁹²	5963	289.19	2.15	2.0	9.4	91	9.29	471.09	358.79	146.98
<i>Jordania</i>	89342	4562.94	51.31	2.8	3.5	16.5	73.08	2.9	85.52	11.8	0.79
<i>Líbano</i>	10452	4210.34	411.57	1.55	2.3	5.1	88.82	5.74	194.3	156.69	3.33
<i>Libia</i>	1775500	5301.93	3.01	2.18	2.9		86.68	3.01	83.59	3.34	0
<i>Marruecos</i>	458730	27775	62.23	1.69	2.6	45.4	54.5	4.28	54.36	4.19	0.17
<i>Siria</i>	185180	15277.4	83.13	2.54	3.0	34.4	53.58	3.03	95.42	0	0
<i>Túnez</i>	163610	9335.3	60.09	1.3	2.0	14.9	64.06	5.65	80.58	4.17	0.06
<i>Turquía</i>	779452	63451	82.44	1.49	2.2	100.6	72.86	5.47	254.14	52.54	4.39
<i>UE-15 (media)</i>	3234673	374810 ⁹¹	153.67	0.33	1.1	n.d.	76.75	15.32	539.44	285.34	207.18

Fuente: Fischer Weltatmanach 2000 (CD-ROM)

⁸⁹ Nodos de conexión⁹⁰ Datos en Bacaria / Toviás eds. (2000: 296 – 317)⁹¹ Total de Población⁹² Incluido los Altos de Golan

El grado de urbanización refleja grandes disparidades entre los PMNC: mientras que en Egipto menos que la mitad de la población vive en las zonas urbanas, en Argelia, Marruecos y Siria es un poco más que la mitad. El otro extremo es Israel, donde más que un 90 % de la población reside en las ciudades. Jordania y Turquía son los dos países que más se acercan a la media de la UE, donde una 3/4 parte vive en los urbes. Y finalmente, el Líbano y Libia, donde solo quedan entre un 10 % y un 15 % de la población en las zonas rurales y Túnez con 1/3 parte de la población que vive en áreas no urbanas.

La Estructura demográfica de una imagen menos dispersa: expresado en el porcentaje de la población mayor de 65 años, el porcentaje circula entre 2,9 % en Jordania y un 5,74 % en el Líbano. Israel, con casi un diez por ciento es dentro del conjunto una excepción y es el país que más se acerca a la media comunitaria, que es aproximadamente un 15 %.

Con respecto de las formas de comunicación, más concreto con respecto de la que se conoce bajo el fenómeno de las nuevas tecnologías se observa el conjunto de los PMNC sufre al igual considerables diferencias. En Israel, donde más usuarios de teléfonos móviles hay, hay más que 300 veces más usuarios que en Siria, donde prácticamente todavía no se ha introducido esta nueva forma de comunicación. Israel incluso supera el nivel medio de la UE cierta homogeneidad en el conjunto de los PMNC, pero comparado con la UE no sorprende que existen diferencias considerables: como esperado en cinco países el porcentaje de usuarios de los móviles ni siquiera llega a 1/2 por ciento. En Jordania, es un poco más que un por ciento y en Turquía esta cifra supera ligeramente los 5 por ciento y en Líbano incluso que a un poco más que un 15 por ciento. Una situación parecida se observa con respecto de los nodos de conexión a Internet. Mientras en Argelia, Egipto, Jordania, Libia, Marruecos, Siria y Túnez el uso de Internet es prácticamente inexistente, en Israel casi un 15 por ciento de la población conecta con Internet. En el Líbano y Turquía alrededor de un 1/2 por ciento de la población son usuarios de Internet.

3.2. Características económicas

Si se analiza los principales indicadores económicos (tabla 4.2.), se ve lo siguiente: el PNB per cápita expresado en US-\$, el país con menor número es Siria, con un poco más que 1000 dólares, seguido por Marruecos y Jordania con aproximadamente 200 dólares más. En comparación con Israel, se manifiestan las grandes diferencias en la zona, cuyo PNB per cápita es entre casi 16 (Siria) y 10 (Argelia) veces mayor. En la escala del PNB per cápita, Israel va seguido por el Líbano y Turquía, aunque la distancia sigue siendo considerable, entre 4,5 y 5 veces mayor respectivamente. Sin embargo, el país cuya economía ha experimentado un mayor crecimiento del PNB en 1998 es Marruecos, donde la economía crecía 33 veces más rápido que en Siria, el país que más lento crecía. Son ante todo los países del Magreb, cuyos tasas de crecimiento han sido superior, como muestra, a parte de Marruecos, el crecimiento de Argelia (5,81%) y Túnez (5,48 %), pero también Egipto, que encabeza con 6,31 % el *ranking* detrás de Marruecos. Las economías de los demás país han experimentado un crecimiento entre 3 – 4 %, acercándose así más bien a la media de la UE, que es alrededor de un 3,7 por ciento.

La estructura de la producción, medido en el porcentaje del PIB, pone de relieve que, con la excepción de Argelia, el sector de servicios es el sector con mayor contribución al PIB. Circula entre un aproximadamente entre 50 (Egipto) y 70 (Jordania) por ciento. En Argelia, el sector industrial supera ligeramente al sector de servicios. Lo que destaca, es la relativa importancia del sector agrícola, que contribuye con una media de 15 por ciento al PIB, que es más que 4 veces mayor que la media Europea. La excepción es Jordania, cuyo estructura de producción se aproxima mucho a la media comunitaria e Israel, donde solo un 4 % del la estructura del PIB proviene del sector agrícola.

La capacidad de atraer inversiones extranjeras directas (IED) muestra grandes diferencias. Mientras en 1998, en Marruecos sólo entraron 12 millones de dólares, Israel recibió más que 2500 millones y Jordania y Turquía alrededor de mil millones.

Tabla 4.2. Comparación de Datos Económicos en 1998

País	PNB per cápita en US-\$	PNB en millones de US-\$	Crecimiento anual del PNB per cápita en %	Crecimiento anual del PNB en %	Estructura de la Economía % del PIB			Inversiones Extranjeras Directas Recibidos en Mto. US-\$	Deuda Externa (Mto. US-\$)	Exportaciones (Mto. US-\$)	Importaciones (Mto. US-\$)
					Industria	Agricultura	Servicios				
Argelia	1550	46388.9	3.61	5.81	47.33	12.11	40.56	n.d.	30665.4	13920*	8890*
Egipto	1290	79185.2	4.48	6.31	32.27	17.5	50.23	831	29849*	3910*	13170*
Israel	16180	96483.3	1.18	3.38	38***	4***	58***	2635	20500*	22971	26197
Jordania	1150	5252.1	0.46	3.31	25.66	3	71.34	1151.4	8234*	1810	3413
Libano	3560	14975.1	1.41	3	26.5	12.4	61.1	264.8	6725.1	849	8117
Libia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	30**	18**	52**	n.d.	4200*	9820*	5480*
Marruecos	1240	34420.7	5.25	7.04	32.01	16.61	51.39	12	20687.1	7143	9462
Siria	1020	15531.7	-2.3	0.21	27.2**	25.9**	46.9**	80	22435.3	3135	3307
Túnez	2060	19193.2	4.12	5.48	28.44	12.45	59.11	650	11077.9	5724	7875
Turquía	3160	200530.0	2.34	3.88	25.41	17.61	56.98	940	102074	31220	45552
UE-15 (media)	23499	10935.82 (Billones)	3.42	3.77	28.84**	3.25**	65.3	11704.38	..	163125	151235

Fuente Fischer Weltalmanach; IMF: International Financial Yearbook 2000; (* 1997; ** 1996; *** 1994)

No obstante, es importante notar, que el conjunto de los PMNC es a escala global una de las zonas, que más dificultades tiene para atraer las IED.

La deuda externa de los PMNC circula entre un 40 y un 65 por ciento del PNB, con las excepciones de Jordania y Siria, donde la deuda externa supera el PNB e Israel, cuya deuda alcanza solo un 20 por ciento del PNB.

Con respecto del comercio destaca, que sólo en los dos países que exportan petróleo y gas natural, las exportaciones superan las importaciones. Todo los demás países sufren un saldo comercial negativo. El Líbano tiene un saldo comercial negativo más considerable (Las importaciones superan las exportaciones más que nueve veces).

3.3. Características políticas

La descripción estadística de la situación política resulta, debido a las variables disponibles, algo más difícil, entre otras cosas, por que en el campo de las ciencias políticas el uso de variables cuantitativas todavía no es tan común. En la tabla 4.3. se recopila datos disponibles, tanto cualitativos como cuantitativos. Empezando por las variables cuantitativas, es muy común la descripción de los ingresos y gastos de los gobiernos. Como se ve, los ingresos totales como porcentaje del PIB varían entre un 16 y un 42 por ciento. Israel es el país que en este sentido más ingresos relativos al PIB tiene, incluso supera la media de la UE en más de tres puntos, seguido por Egipto, que casi llega a la media Europea. Al final de esta comparación se encuentran el Líbano y Turquía cuyos ingresos no llegan al 20 por ciento.

Una labor de gran utilidad y de bastante poder explicativo es la desagregación de estos ingresos, es decir, la forma como los gobiernos consiguen su ingresos. Comparando el porcentaje de los impuestos sobre la renta de los ingresos totales, se ve que en la mayoría de los PMNC, este impuesto es muy bajo. En Egipto, estos ingresos llegan a un poco más de un dos por ciento, seguido por Jordania, donde este tipo de impuestos llega a un poco más de un tres por ciento y en Argelia, donde son un cuatro por ciento. En los demás países del Magreb, Marruecos y Túnez, esta parte es un poco más elevado, un 10 y un 8 por ciento

respectivamente. De nuevo, Israel y Turquía son las dos excepciones dentro del conjunto de estos países, superando entre un 3 y un 5 por ciento la media comunitaria de 21 por ciento.

Una fuente de ingreso de mayor importancia en la mayoría de los PMNC, son los impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales, que en el Líbano llega a más de 44 por ciento. En los demás países esta tasa no es tan elevada, pero en Túnez llega aún a más de una cuarta parte de los ingresos del Estado, seguido por Argelia y Marruecos donde estos impuestos contribuyen con un aproximadamente 15 por ciento a los ingresos totales. De nuevo, son Israel y Turquía que representan una excepción, con un 0,4 y un 2,3 por ciento, respectivamente y así son los dos países que más se acercan a la media comunitaria, donde con un 0,08 por ciento este tipo de ingresos es prácticamente inexistente.

La importancia del sector público se mide habitualmente a través de los gastos en sueldos para el sector público como porcentaje de los gastos totales. El líder de los gastos en este sentido es Jordania, donde casi la mitad de los gastos se emplea para pagar a los empleados del Estado seguido por Marruecos y Túnez, donde estos gastos aún reflejan una tercera parte de los gastos totales. En Egipto, el Líbano y Turquía este gasto constituye alrededor de un 20 por ciento. Israel, de nuevo es la única excepción con tan solo un 14 por ciento, acercándose así a la media de la UE. Estos datos, reflejan de cierto modo, la importancia del Estado, es decir del sector público en estos países.

Los gastos en defensa, educación y sanidad reflejan algunas prioridades de las políticas de los PMNC. Con respecto de los gastos en defensa, no extraña, que teniendo en cuenta la situación tan conflictiva en Oriente Próximo, que Israel es el país que usa la parte más grande de su PIB para la defensa, casi un 9 por ciento. Seguido por sus vecinos Jordania y Siria con un 7,7 y un 6,2 por ciento respectivamente. Las razones que explican estos relativamente altos gastos en defensa son las mismas. El porcentaje de los gastos en defensa del PIB en los demás países oscila entre un 4 y un 2 por ciento. Los gastos en educación en Israel y Túnez superan los seis por ciento y ocupan de esta manera casi el doble que la media Europea. Marruecos y Egipto gastan entre un 5,5 por ciento y un 4,7 por ciento de su PIB en la educación. La menor parte de los gastos de estos tres sectores se dirige a la sanidad

En Egipto, el Líbano, y Turquía ni siquiera llega a un por ciento de su PIB, mientras que en Marruecos es aproximadamente un por ciento. Los únicos países, donde parece que la sanidad tiene más importancia es en Túnez, donde estos gastos son mayores que los destinados a la defensa, y en Israel, donde con un 6,6 por ciento supera en 2,5 puntos la media de la UE.

Las variables cuantitativas dan las primeras pistas de los factores que influyen en la política que definen los gobiernos, como es por ejemplo la importancia del ejército y del sector público, o las barreras al comercio que expresan los impuestos sobre el comercio y las transacciones internacionales. Toda esta discusión y la búsqueda de correlaciones entre las diferentes variables e indicadores se llevarán a cabo más adelante. El fin de esta primera parte es la simple descripción de la situación actual en términos políticos, económicos y generales.

Si comparamos ahora las variables cualitativas que describen la situación política, la región destaca por su falta de derechos políticos y libertades civiles que los regímenes políticos conceden a sus ciudadanos. Con respecto de los derechos políticos, los países con menos derechos son Libia y Siria, ambos con la peor puntuación (7 puntos). Seguidos por la mayoría de los países, que son Argelia, Egipto el Líbano y Túnez, donde el derecho político que poseen los ciudadanos se valora ligeramente mejor (6 puntos). Aunque las dos monarquías Jordania y Marruecos y el país no árabe Turquía se valora con entre 4 y 5 puntos un poco mejor, la distancia con el único país de la región que respeta plenamente los derechos políticos, que es Israel, es considerable. Con respecto de las libertades civiles, se observa una situación parecida. De nuevo Libia y Siria, son los dos países donde peor se concede las libertades civiles. Argelia, el Líbano, Marruecos y Túnez respetan las libertades civiles un poco más que sus derechos políticos, mientras que en Israel, Jordania, y Turquía las libertades se valoran peor. Este fenómeno se puede explicar en gran parte por grupos étnicos que viven en estos países, como los palestinos o los kurdos. Como hay de esperar, la libertad de la prensa se encuentra igualmente en condiciones pocos favorables. Libia y Argelia, son los países, donde apenas existe la libertad de los medios de comunicación, seguido, aunque con alguna distancia por Siria, Túnez, Turquía y Egipto. Marruecos es el país árabe donde más libertad disfruta la prensa. De nuevo, la excepción es Israel, donde el grado de libertad de la prensa se acerca mucho al nivel medio de la UE.

Como anteriormente mencionado, uno de los principales problemas del desarrollo económico de los países del conjunto es la poca capacidad de atraer las inversiones extranjeras. Muchos analistas financieros explican esta dificultad, con el alto riesgo político inherente a todos los países de la zona. Una serie de instituciones privadas elaboran, a base de encuestas un índice del riesgo país. En tabla 4.3., se presenta el índice “riesgo político” elaborado por *euromoney*. Se trata de un índice elaborado sobre una escala de 25, donde el 25 es el valor más alto. La interpretación de este índice es, cuando más alto es el número, más pequeño es el riesgo político. Turquía e Israel con valores entre aproximadamente 17 y 19, son los dos países donde el riesgo político es menor. Libia y el Líbano, donde con valores de aproximadamente 11, son los países con mayor riesgo político. En el caso de Argelia, no hay datos disponibles, pero se estima, que debido a la situación interna, el riesgo país debe ser aún más alto. Un riesgo político igualmente muy alto, pero sin valor disponible debe tener Siria, debido a una legislación y unos códigos de inversiones pocos transparentes.

Finalmente, una variable, que está al igual que el riesgo político estrechamente vinculada con el mundo de los negocios es el índice de la percepción de la corrupción. Es un índice elaborado por encuestas, y expresado sobre una escala de 10, donde 10 es el valor máximo, es decir, donde se percibe menos corrupción. Con la excepción de Israel, todos los países para los cuales este dato es disponible, tienen un valor por debajo o igual a cinco, lo que significa que se percibe a los PMNC como países donde la corrupción esta omnipresente.

No cabe duda, que se tiene que tomar estos datos cualitativos con cautela, ya que se trata de informaciones elaboradas a base de encuestas. Sin embargo, estas variables reflejan tendencias, cuyo valor explicativo no se puede negar. Además, desde un punto de vista empresarial, subrayando aquí de nuevo la importancia del sector privado, son los mismos datos, que un empresario extranjero tiene a su disposición a la hora de tomar decisiones de inversiones.

Después de esta breve descripción estadística de lo que se puede llamar la “situación real” en que se encuentran el sujeto de este análisis, es necesario de analizar los factores, las

fuerzas y/o los elementos que han creado o influido en esta situación, una labor que se realizará a continuación.

4. La transformación estructural y sus explicaciones

4.1. La estructura económico: punto de partida

El siglo XIX marcó un cambio de la estructura y del orden económico y social con la inauguración de un proceso de integración gradual del Mundo Árabe en el sistema capitalista mundial. Anterior a este cambio, el orden económico estaba caracterizado por la predominancia de líderes o terratenientes. Esta integración económica en el sistema económico mundial dominado por los grandes poderes europeos estaba acompañada por la creación de una nueva clase social, una burguesía local que actuaba como intermediario entre el consumidor local y los productores en Europa.

Es importante anotar, que esta integración no se realizó en todo el Mundo Árabe de la misma intensidad, subrayando ya un aspecto fundamental que se tiene que tener en cuenta hablando del Mundo Árabe: no se trata de una región homogénea. Es obvio, que el comercio europeo tenía mayores efectos a las zonas costeras que a las ciudades o regiones que estaban ubicados en el centro de los países. Enfocando la estructura social y la organización económica y política, Amin (1977) divide la región en tres diferentes zonas: el Oriente árabe, el Occidente árabe y los países situados alrededor del Nilo.

Según los factores geográficos y la infraestructuras (ciudades costeras con puertos,..) la influencia europea ha sido mayor o menor. Este a su vez influía el grado de urbanización, el grado de dominación política de una elite urbana y la actividad y la estructura económica. A pesar de estas diferencias destacan también algunas fichas comunes que determinaron y determinan la transformación estructural y la formación de clases sociales.

Barakat (1993) identifica 4 factores que explican la transforman estructural y la construcción de clases sociales en el Mundo Árabe.

1) Relaciones de dependencia: la integración de los países árabes en el sistema capitalista internacional no se llevó a cabo como un bloque homogéneo sino de forma separata e independiente. Esta vinculación fragmentada explica el carácter periférico y la ausencia del poder a nivel internacional del Mundo Árabe. A nivel regional, son los países más ricos que perciben asimismo como poder regional e imponen un sistema de dependencia a los estados regionales menos ricos o más débiles. Detrás de este mecanismo se ocultan las razones que explican porque las relaciones con Occidente se determinan más por el conflicto que por la cooperación, más por el consumo que por la producción y el fracaso de los esfuerzos de desarrollo experimentados hasta hoy en día.

2) Crecientes disparidades: el desarrollo desigual, es decir el hecho que algunas zonas han sido privilegiados en los esfuerzos de desarrollo ha causado en el aumento de diferencias entre clases.

3) Diferencias entre países ricos y pobres: es una característica, causado por el hecho, que algunos países están mucho mejor dotados en recursos tanto humanos como naturales que otros. Así se puede distinguir entre

- a) Países abundantes en petróleo y sin ninguna otra dotación de factores. Es el caso de Libia, que posee de mucho petróleo pero poca población. Por lo tanto, Libia ha sido y sigue siendo muy vulnerable frente a los cambios de los precios del petróleo;
- b) Países pequeños con recursos naturales limitados como Jordania, Líbano, Siria y Túnez (pero también Israel). Dado sus dotaciones de factores, estos países tendrían que concentrarse en la formación de capital humana y la exportación de productos intensivos en mano de obra cualificada;
- c) Los países con industrias petrolíferas como es Argelia. Este país goza de abundantes recursos energéticos y una población extensa lo que le permitió la industrialización; y
- d) Los países que poseen de una población relativamente grande, un clima y una geología favorable a la producción y una experiencia de la producción industrial. Eso es el caso en Egipto y Marruecos (pero también en Turquía). En el caso del Mundo Árabe, se trata ante todo de los recursos energéticos (petróleo y gas).

4) La ausencia de un desarrollo equilibrado: las economías nacionales árabes han sufrido diferentes desequilibrios en diversos sectores de la economía (agricultura, comercio, industria, servicios). El comercio ha vinculado la economía árabe con los mercados internacionales, ante todo europeos, a coste de la industria local, de la artesanía y del comercio intra-árabe. Estos desequilibrios se explican parcialmente por la distribución de los recursos. Amin (1982) consta, que la dependencia extrema del Mundo Árabe se atribuye a la debilidad y la desarticulación de la forma de industrialización.

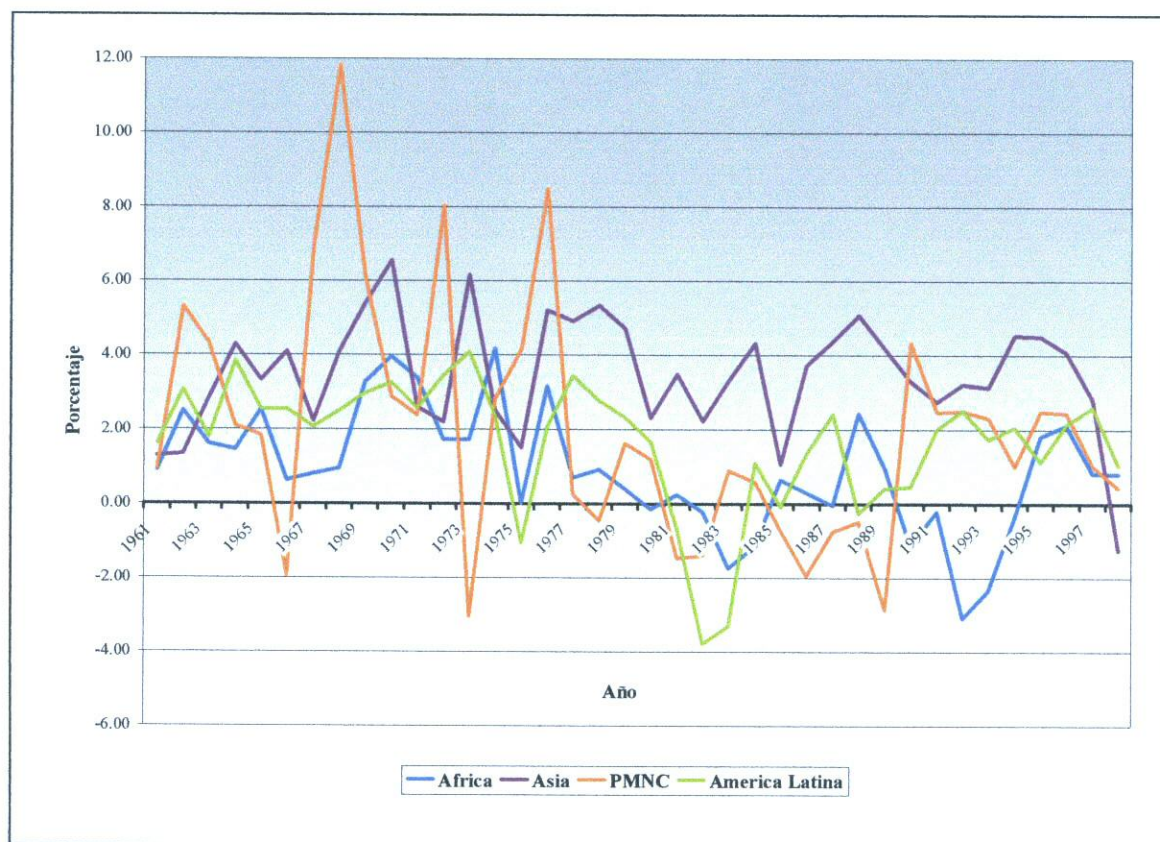
Estos cuatro factores así explican la transformación estructural, que a su vez tiene un impacto a la formación de las clases sociales y la política de Estado, pero también sus relaciones con Europa y el resto del Mundo. Explican igualmente, porque hoy en día, el la estructura y el orden económico del Mundo Árabe se puede describir como una agrupación peculiar de diferentes modos de producción, que operan simultáneamente e incluyen desde modos de producción semi-feudales vía semi-socialistas hasta semi-capitalistas.

Esta evolución histórica ha dado la base del desarrollo pos-independencia y explica en gran medida el crecimiento experimentado con todos sus problemas y distorsiones.

4.2. El crecimiento experimentado: problemas y distorsiones

La evolución histórica, la experiencia con el crecimiento económico y la transformación estructural se diferencian considerablemente de un país a otro en la región del Mediterráneo. No obstante, desde una perspectiva global el proceso de desarrollo en los PMNC tiene muchos rasgos comunes con los demás países menos desarrollados, pero destacan también algunas particularidades, lo que el profesor Lorca llama el “factor árabe”. Un aspecto clave es la considerable volatilidad de las tasas de crecimiento de los países árabes como muestra el gráfico 4.2.

Gráfico 4.2.: Comparación del Crecimiento del PIB / capita por región 1960–98



Fuente: Easterly / Sewadeh (2002)

Se puede apreciar que durante el periodo de 1960–1998, la experiencia con el crecimiento económico de los PMNC sigue el patrón de la economía mundial. Es decir, después de un periodo de tasas de crecimiento relativamente altas se han moderado. No obstante, el impacto de la recesión mundial de los años ochenta se ha pronunciado más en las economías de los PMNC que en otras regiones del mundo, ya que las tasas de crecimiento a finales de los años ochenta no solo han sido por debajo de la media mundial sino incluso por debajo del conjunto de los países Subsaharianos, generalmente caracterizados por muy bajos rendimientos económicos.

Tabla 4.4 Tasa media de crecimiento anual % del PIB 1960–1998

	1960–1970	1970–1980	1980–1990	1990–1998	1997–1998
<i>Argelia</i>	4.3	4.6	2.7	1.2	7.3
<i>Egipto</i>	4.3	9.5	5.4	4.2	5.1
<i>Israel</i>	8.1	4.8	3.5	5.4	1.9
<i>Jordania</i>	–	–	2.5	5.4	0.3
<i>Líbano</i>	–	–	–	7.7	4.3
<i>Libia</i>	24.2	2.2	–	–	–
<i>Marruecos</i>	4.4	5.6	4.2	2.1	0.8
<i>Siria</i>	4.6	9.9	1.5	5.9	4.4
<i>Túnez</i>	4.7	6.8	3.3	4.4	5.5
<i>Turquía</i>	6	5.9	5.4	4.1	–

Fuente: Banco Mundial 1994 y 2000

En suma, desde los años cincuenta⁹⁵ hasta los años ochenta los PMNC vivían un crecimiento rápido, que estancó entre principios de los años ochenta y principio de los años noventa (tabla 4.4.)⁹⁶ Las altas tasas de crecimiento del conjunto de los PMNC durante las primeras décadas se contribuye ante todo a la situación externa muy favorable que se

Tabla 4.5: Evolución de las tasas de inversiones y ahorros por región

	Tasa de Inversiones		Tasa de Ahorros	
	1974–1985	1986–1997	1974–1985	1986–1997
<i>Mundo Árabe</i>	28.33	22.51	26.13	16.41
<i>Asia Oriental y Pacífico</i>	30.45	34.79	30.09	33.98
<i>América Latina y Caribe</i>	22.34	20.65	19.47	19.13
<i>África Subsahariana</i>	23.58	17.79	20.41	22.7
<i>Mundo</i>	24.39	22.7	23.15	21.23

Fuente: Fattah *et al.* (1999)

expresó en los altos preciosos de los productos energéticos en los mercados internacionales. Este entorno tan favorable cambió en los años ochenta. Entre el periodo de 1980 y 1992 la

⁹⁵ década de la descolonización de los últimos países de la cuenca del Mediterráneo. El último era Argelia en 1962

⁹⁶ Sin duda alguna, hay que tomar e interpretar los indicadores cuantitativos con cautela. Tanto Benyaklef (1997) como Richards y Waterbury (1996) afirman que el variable del PNB per capita no expresa la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA), que se refiere al número de unidades de la moneda de un país que se requiere para adquirir los mismos productos y servicios que un dólar estadounidense podría comprar en los EEUU. Para más detalle acerca de los problemas de la descripción cuantitativa véase Benyaklef (1997) sobre todo pp. 90-98

producción en estos países se disminuyó. Las inversiones domesticas y las tasas de ahorro bajaron considerablemente, como se ve en tabla 4.5.

Este rendimiento negativo se explica con el colapso del *boom* del petróleo y el desarrollo de políticas poco adecuadas para hacer frente a los problemas existentes (Richards / Waterbury 1996). La productividad de los países del Mediterráneo hoy en día es la más baja de todo el mundo (World Bank 1995).

En tabla 4.6 se compara la evolución de la productividad desde 1960 a 1994, agrupados en 3 periodos (1960–1973, 1973–1984 y 1984–1994). La productividad se expresado en forma del crecimiento de la producción por trabajador (CPT)⁹⁷ y de la Productividad Total de los Factores (PTF)⁹⁸. Destaca que anteriormente a la crisis del petróleo (periodo de 1960–1973), el conjunto de los países de Oriente Medio era junto con los países industrializados una de las regiones más productivas, incluso por encima de regiones como Asia Oriental. No obstante, desde 1973 la productividad está en declive y representa hoy en día –como afirma el Banco Mundial– el conjunto de países con la peor productividad de todo los demás regiones e incluso por detrás de los países africanos.

La alta volatilidad del rendimiento económico está estrechamente vinculado con las fluctuaciones en los *terms of trade* en general y de los precios de los productos energéticos en los mercados mundiales en particular (véase gráficos 4.3 y 4.4.)⁹⁹ (Fattah *et.al.*, 1999).

⁹⁷ =*Growth of output per worker* se calcula sumando los siguientes tres componentes: Capital físico per trabajador, educación per trabajador y Productividad total de los factores. La contribución del capital físico del trabajador es su tasa de crecimiento multiplicado por la parte de la producción del capital ($\forall=0.35$). La contribución de la educación per trabajador es la tasa de crecimiento del índice de la cualidad del trabajo (H) multiplicado por la parte de la producción del trabajo ($1 - \forall = 0.65$). La contribución de la Productividad total de los factores es la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción per trabajador y la suma de las contribuciones del capital físico per trabajador y la educación per trabajador. Para más detalles véase Collins / Bosworth (1996).

⁹⁸ Para más información acerca de la medición de ambos índices véase Collins / Bosworth (1996).

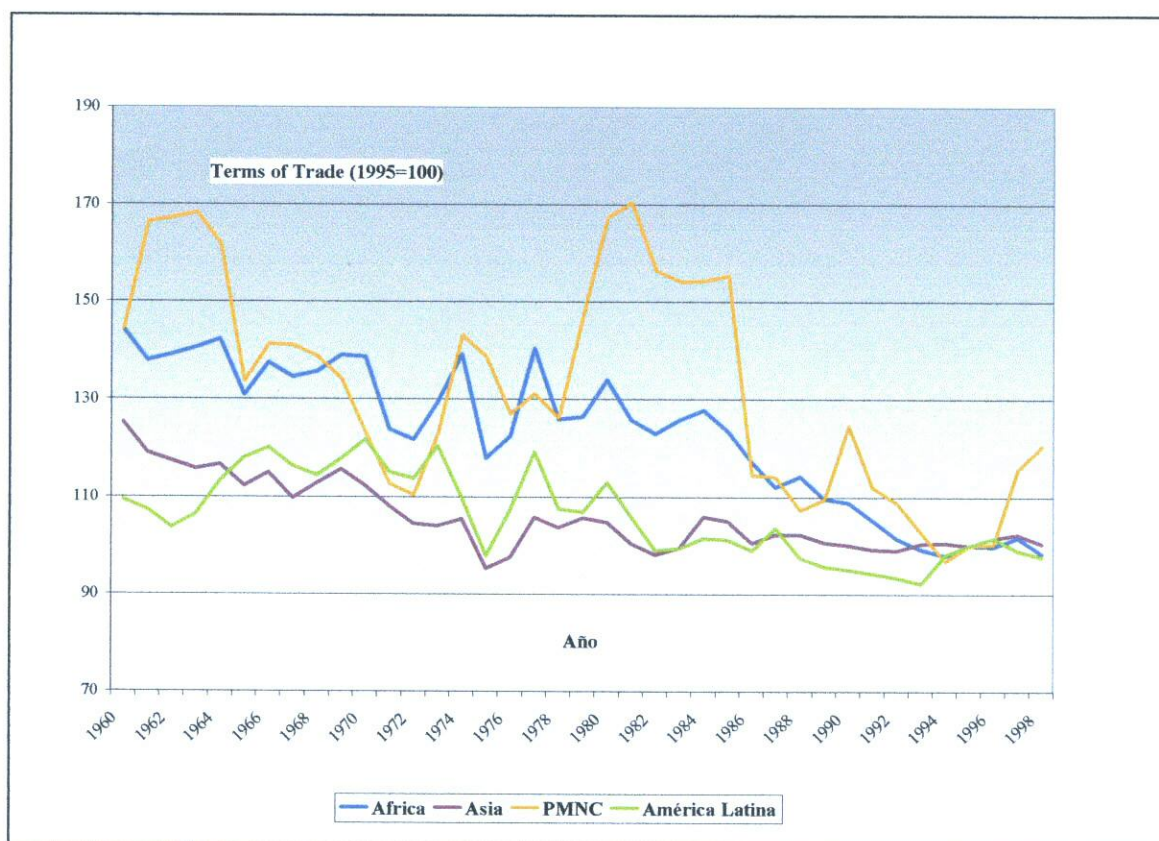
⁹⁹ Los países árabes no productores de petróleo están indirectamente afectados por los precios, por las transferencias de los trabajadores que emigraron a los países productores de petróleo u otros flujos financieros que provienen de los países que exportan el crudo.

Tabla 4.6 Comparación de la Productividad por periodo y región

	1960–1973		1973–1984		1984–1994	
	<i>CPT</i>	<i>PTF</i>	<i>CPT</i>	<i>PTF</i>	<i>CPT</i>	<i>PTF</i>
<i>Asia Oriental (sin China)</i>	4.2	1.3	4.0	0.5	4.4	1.6
<i>América Latina</i>	3.4	1.8	0.4	–1.1	0.1	–0.4
<i>Oriente Medio</i>	4.7	2.3	0.5	–2.2	–1.1	–1.5
<i>Asia del Sur</i>	1.8	0.1	2.5	1.2	2.7	1.5
<i>África</i>	1.9	0.3	–0.6	–2.0	–0.6	–0.4
<i>Países industrializados (sin EEUU)</i>	4.8	2.2	1.8	0.2	1.7	0.7
<i>EEUU</i>	1.9	0.8	0.2	–0.5	0.9	0.7

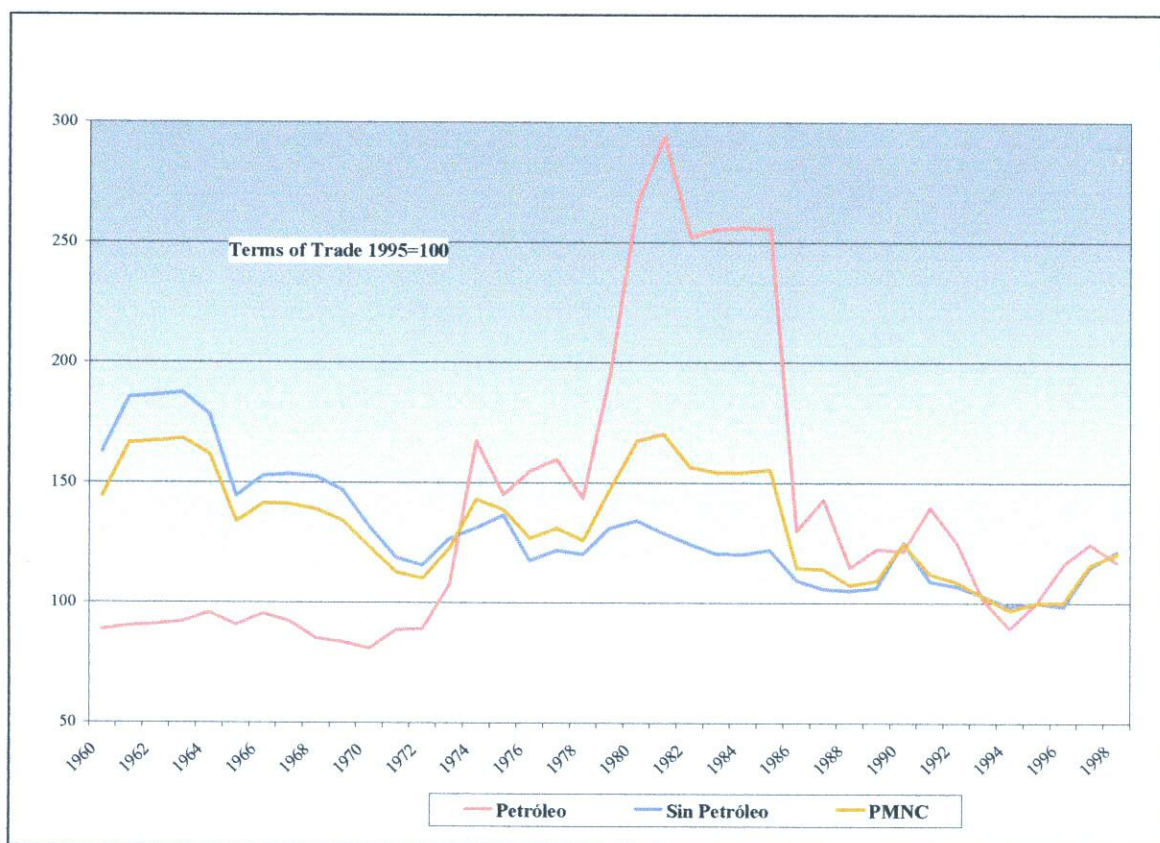
Fuente: Collins / Bosworth, 1996:158–159.

Gráfico 4.3.: Evolución de los 'terms of trade' por región 1960–1998



Fuente: Easterly / Sewadeh (2002)

Gráfico 4.4: Evolución de los 'terms of trade' de los PMNC, agrupados según productores de petróleo o no (1960–1998)



Fuente: Easterly / Sewadeh (2002)

El crecimiento es también desigual entre los sectores. Este fenómeno es lo esencial de la transformación estructural. Como indica tabla 4.7., el porcentaje de la agricultura ha disminuido. Los estados que han experimentado un crecimiento del sector manufacturero rápido se pueden agrupar en dos grupos: los que exportan petróleo, como Argelia y Libia; y aquellos países con una relativa larga historia industrial, como el caso de Turquía y Egipto, donde la proporción del sector de la manufactura circulaba durante los años noventa por encima del 20 por ciento de la producción industrial¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Egipto un 25 % en 1997 y Turquía un 23 % en 1992.

Tabla 4.7: Estructura de la Producción (% Distribución del PIB, 1960–1997)

	Agricultura					Industria					Servicios				
	1960	1970	1980	1990	1997	1960	1970	1980	1990	1997	1960	1970	1980	1990	1997
<i>Argelia</i>	16	11	10	13	12	35	41	54	47	51	49	48	36	41	37
<i>Egipto</i>	30	29	18	17	16	24	28	37	29	32	46	42	45	53	53
<i>Israel</i>	11	–	5 ¹⁰¹	–	–	32	–	35 ⁷	–	–	57	–	60 ⁷	–	–
<i>Jordania</i>	–	–	8	8	5	–	–	28	26	30	–	–	64	66	65
<i>Líbano</i>	11	–	–	–	12	20	–	–	–	27	69	–	–	–	61
<i>Libia</i>	5 ¹⁰²	–	2 ⁷	–	–	63 ⁸	–	68 ⁷	–	–	33 ⁸	–	30 ⁷	–	–
<i>Marruecos</i>	23	20	18	16	20	26	27	31	33	31	51	53	51	51	49
<i>Siria</i>	29 ⁸	20	20	28	–	22 ⁸	25	23	22	–	49 ⁸	55	56	50	–
<i>Túnez</i>	24	20	14	16	14	18	24	31	32	28	58	56	55	52	58
<i>Turquía</i>	41	30	26	18	17	21	27	22	33	28	38	43	51	49	55

Fuente: Banco Mundial 1984, 1994, 1992, 1999

Muchos países elaboran productos agrícolas o textiles, aprovechando así su ventaja comparativa, porque estas industrias son intensivas en mano de obra. La mayoría de los países se concentraron inicialmente en ellas.

Los países más industrializados han avanzado más allá de estos productos y fabrican hoy en día cantidades significativas de máquinas, químicos y otros productos que requieren tecnologías más avanzadas y capital humano mejor formado.

A pesar de las diferencias experimentadas con el crecimiento económico por los diferentes países, en casi todas las economías, el incremento de la renta per capita está acompañado por el declive del porcentaje del sector agrícola y el aumento del porcentaje del sector industrial y de los servicios del PIB. Esta transformación lleva a una serie de interacciones entre los sectores:

¹⁰¹ dato para el año 1982¹⁰² dato para el año 1965

- La productividad y los ingresos de la industria son mucho más altos que las del sector agrario.
- La tasa de cambios tecnológicos que aumenta el ingreso por persona es más alto en el sector industrial.

En consecuencia, muchos pensaban que el sector industrial es el motor del desarrollo económico. Pero el rechazo de la importancia de la agricultura en el proceso de desarrollo se ha mostrado como erróneo, ya que el sector agrícola provee más puestos de trabajo, contribuye más a las exportaciones y ayuda adquirir más divisas extranjeras necesarias. Los países mediterráneos han rechazado o “malorganizado” el vínculo entre agricultura e industria. Por efecto, el crecimiento económico y la transformación estructural sufrían, debido al suministro de alimentos inadecuado, el estancamiento de la exportación y la debilidad de los mercados nacionales.

4.3. Desequilibrios y distorsiones del desarrollo económico

Unido a este, destaca que el proceso de desarrollo económico esta marcado por desequilibrios y distorsiones no intencionados (Richards / Waterbury 1996; Lorca / Escribano 1998). Estas distorsiones son a la vez consecuencia y causa de la política económica del Estado.

Uno de los desequilibrios se observa en la distribución de la renta per capita. Las diferencias en la distribución de la renta se establecen a través de la formación de capital humano. Existen estrechos vínculos entre el desarrollo económico y la formación profesional de la población, en concreto: un crecimiento sostenible es poco probable sin la mejora del capital humano. Un pilar clave del desarrollo es la introducción de nuevas tecnologías, difícil de realizar sin la formación adecuada del capital humano. Este fenómeno aumentará las diferencias de la renta per cápita. El patrón de desarrollo de la distribución desigual de la renta se nutre – como antes se ha mencionado – por la cuasi desconexión entre el sector agrícola y el sector industrial. El llamado sistema económico dual, caracterizado por la separación de la economía rural tradicional y la economía urbana moderna, es el productor

principal de las diferencias sociales y por tanto responsable de posibles conflictos socioeconómicos.

Otro tipo de distorsión que a menudo se encuentra en las economías en vía de desarrollo es el déficit de la balanza de pagos. Una política de tipo de cambio inadecuada explica principalmente este problema. En el caso de los países árabes se tiene que distinguir entre países productores y no-productores de petróleo. Los países que producen petróleo cubren el déficit de la balanza de pagos a través de las rentas petrolíferas. Sin embargo, los países árabes se caracterizan generalmente por la incapacidad crónica de conseguir las divisas necesarias para poder pagar las importaciones (Fattah *et.al.* 1999).

En el sector industrial residen otras distorsiones, debido a las estrategias de industrialización adoptadas. La falta de coherencia entre las metas deseadas y la dotación de los factores es el principal causante de las distorsiones derivadas de las estrategias de industrialización. Un caso ejemplar de este fenómeno es el caso argelino: el deseo de imitar los países industrializados se tradujo en una estrategia que favorecía la industrialización en sectores intensivos en capital. Hasta por lo menos mediados de los años ochenta, Argelia se industrializó “hacia el interior” sin preocuparse de la división internacional del trabajo y las ventajas comparativas (Jordan, 1993). Esta política industrial se llevó a cabo o solo se podía llevar a cabo gracias a los ingresos de la renta petrolífera.

El caso argelino muestra también la importancia del papel del Estado en el proceso de desarrollo, rasgo común en todos los países árabes. Con el simbólico objetivo de poner fin a la experiencia colonial, el Estado intentó borrar desde su independencia todas las estructuras relacionados con el antiguo poder colonial. Una de las consecuencias de estas rupturas más bien emocional que racional ha sido la limitación del papel del capital privado, tanto nacional como internacional, en el proceso de desarrollo económico. Estas restricciones del capital privado se realizaron a través de los grandes proyectos de nacionalización y de la creación de un sector público, que en subsiguiente iba a destacar por su baja productividad y un cada vez más hinchado aparato burocrático redundante. En suma, el Estado árabe ha ejercido el papel de motor del desarrollo y ha dado lugar a la creación del llamado capitalismo de Estado. (Vanderwalle, 1994; Palazuelos, 1997; Lorca / Escribano, 1998). En

muchos de los países en cuestión se creyó un modelo de Estado *desarrollista* con base en el llamado socialismo árabe.

Dado una vez estas pautas del crecimiento, es necesario de determinar algunos factores más que influyen en el crecimiento y las estructuras de la economía.

Buscando factores que expliquen la relativa diferencia del crecimiento del conjunto de las economías árabes, Fattah *et.al.* (1999) argumentan que la cualidad de las instituciones y la dotación de factores ha afectado negativamente al desarrollo económico de los países árabes. El decline en la tasa de inversiones es otra variable explicativa. Las tasas de inversiones entre 1974 y 1985 han sido muy parecidas a las de Asia Oriental y muy por encima de las demás regiones (tabla 4.5.). Sin embargo, la diferencia en el crecimiento se atribuye a la ineficacia del capital, un problema endémico de los PMNC (*ibídem*). El bajo rendimiento del capital se asocia con el papel dominante del Estado en la vida económica y a la naturaleza de los flujos de capital *per se*, que en gran parte está destinado a la financiación de inversiones públicas y proyectos de baja productividad en sectores no comerciables como viviendas (Bisat, *et.al.*, 1997; Page, 1998). Page también nombra el proteccionismo y la falta de integración en la economía mundial como factores que explican la poca eficacia y los bajos niveles de competitividad de las economías en cuestión (véase también El-Erian, *et.al.*, 1995)

El-Badawi (1999) y Joffé (1997) identifican la falta de instituciones que favorezcan las inversiones y el desarrollo del sector privado como un elemento más que afecta al desarrollo económico.

En suma, el patrón de crecimiento está directamente vinculado con: la extrema dependencia del petróleo y en consecuencia una alta vulnerabilidad frente a choques externos, una base industrial poco diversificada, una integración en la economía mundial poco avanzada, el subdesarrollo de las instituciones del mercado y la omnipresencia del Estado con sus fallos en aplicar políticas adecuadas para cumplir con las demandas del mercado.

A parte de estos factores más bien macroeconómicos, existen dos aspectos más, que causan el poco favorable rendimiento económico que son el papel de la mujer por un lado, y por otro, los bajos retornos en la formación del capital humano, dos aspectos que están interrelacionados.

4.4. La situación demográfica y el papel de la mujer

Un factor esencial es el aspecto demográfico, es decir, las peculiaridades y dificultades de la región se derivan considerablemente de sus factores demográficos. Existe un amplio consenso sobre el impacto del crecimiento demográfico al desarrollo socioeconómico inherente en la región del Mediterráneo. Es decir, el aumento rápido de la población complica el proceso de desarrollo y genera problemas políticos (Richards / Waterbury, 1996).

En la tabla 4.8. se puede ver la evolución demográfica de la región. A pesar de la reducción de la tasa de fecundidad en una media de casi el 3 % en los últimas dos décadas, las tasas de crecimiento siguen siendo altas y las cifras absolutas de la población crecerán de tal forma que entre los años 2014 y 2032, la población de todos los países se habrá duplicado con respecto al número de habitantes en 1994. Entre 1965 y 1989, los países de la región tenían el crecimiento más alto de todo el mundo, lo que ha sido ante todo la consecuencia de un aumento de la esperanza de vida al mejorar la situación sanitaria (Perthes / Kübel, 1997). Desagregando las tasas de crecimiento entre zonas rurales y urbanas, se llega a la conclusión que en muchos países árabes, coexisten dos diferentes escenarios de transición demográfica¹⁰³ (Fargues, 1994), un escenario de crecimiento económico experimentado por sociedades pre-industriales (en las zonas rurales) y otro, que se acerca más a las sociedades recientemente industrializadas. Pero ¿cuáles son los factores que determinan este panorama demográfico y explican los dos escenarios de transición demográfica ?

¹⁰³ En el Líbano, las disparidades de nacimientos entre zonas urbanas y rurales llegan desde la capital Beirut con una media de 2,3 nacimientos por mujer a 4,3 niños en el Norte del Líbano; en Argelia, los nacimientos en zonas rurales llegan a 6,7 niños en Quargla y 6,5 en El-Oued a 3,6 en Argelia y 4 en Oran y Tipaza; en Egipto las diferencias entre ciudad y campo se manifiestan en Port Said con 3,6 niños, pero en Fayoum con 8,2 niños. Estos números se refieren al año 1988 (Fargues 1994: 164).

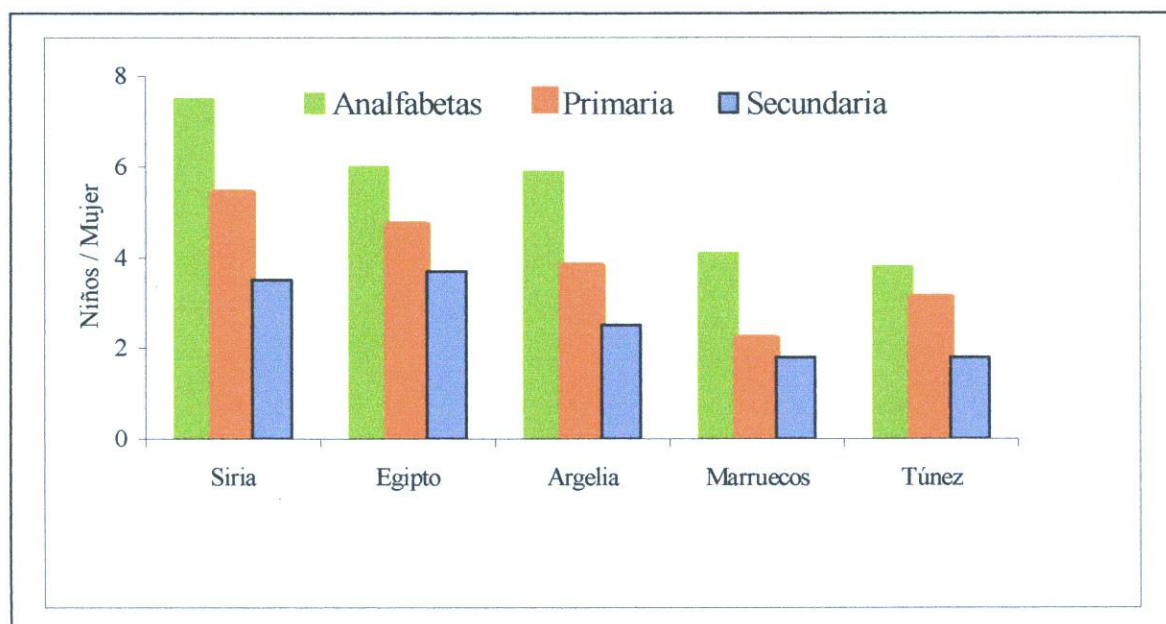
Tabla 4.8.: Desarrollo Demográfico

	Población Total (millones)			Crecimiento de la Población (en %)		Nacimient o por mujer		Tasa de fecundi. Total (%)		Tasa de uso de anticonc eptivos (%)	Esperanza de Vida (años)	
	1975	1998	2015	1975– 1998	1998– 2015	1980	1997	1970– 1975	1995– 2000	1990– 1999	1960	1998
Argelia	16	30.1	41.2	2.8	1.9	6.7	3.6	7.4	3.8	57	47	69.2
Egipto	38.8	66	85.2	2.3	1.5	5.1	3.2	5.5	3.4	55	46.2	66.7
Israel	3.5	6	7.6	2.4	1.4	3.2	2.7	3.8	2.7	–	n.d.	77.8
Jordania	2.6	6.3	9.9	3.9	2.7	6.8	4.2	7.8	4.9	53	47	70.4
Líbano	2.8	3.2	3.9	0.6	1.3	4	2.5	4.9	2.7	63	59.6	70.1
Libia	2.4	5.3	7.6	3.5	2.1			7.6	3.8	–	46.7	70.2
Marruecos	17.3	27.4	34.8	0.6	1.3	5.4	3.1	6.9	3.1	59	46.7	67
Siria	7.4	15.3	22.6	3.2	2.3	7.4	4	7.7	4	36	49.8	69.2
Túnez	5.7	9.3	11.6	2.2	1.3	5.2	2.8	6.2	2.6	60	48.4	69.8
Turquía	40	64.5	80.3	2.1	1.3	4.3	2.5	5.0	2.5	64		69.3

Fuente: PNUD (2000); Banco Mundial (2000)

Gran parte de los estudiosos de la demografía moderna están de acuerdo que el crecimiento de la población se determina por una serie de factores, como la situación socioeconómica, las políticas llevadas a cabo (p.e. en forma de programas de planificación familiar), el nivel de educación y el mercado de trabajo.

En concreto, la tasa de fecundidad está altamente correlacionada con la posición social de la mujer. Una tasa de mortalidad infantil alta causa una tasa de fertilidad alta. Al igual existe evidencia clara que cuanto más alto es el nivel de educación, más bajo es el número medio de las nacimientos por mujer, porque –según el argumento de la teoría de los costes del niño– las mujeres educadas y profesionalmente formadas quieren tener menos hijos y son más propensas a usar medios anticonceptivos para lograr el tamaño familiar deseado.

Gráfico 4.5. Relación entre Fecundidad y Educación, 1990

Fuente: Fargues 1994: 167.

Como se ve en el gráfico 4.5., Jordania y Siria destacan por sus altas tasas de fecundidad. Son los únicos países del conjunto cuyo promedio de nacimientos por mujer sigue superando los 4 niños. En ambos países, las correlaciones antes expuestas no parecen confirmarse, es decir la tasa de fecundidad en ambos países es más elevada de lo esperado, teniendo en cuenta los niveles de ingresos y la educación femenina. La integración de la mujer en el mercado de trabajo habitualmente disminuye la tasa de fertilidad. Sin embargo, en la región del Mediterráneo la actividad de la mujer en el mercado es – excepto en el sector agrícola – muy baja.

Tabla 4.9. : Educación, actividad económica y potenciación de la mujer

Año 19..	Tasa de alfabetizació n adultos (%)		Educación: Número de estudiantes femeninas del total de estudiantes						Tasa de actividad económica femenina (%)	PIB per capita (PPA en \$)		Índice de Desarrollo relativo al genero (IDG)		Índice de potenciación n de género (IPG)		Índice de Desarrollo Humano (IDH)	
	M.	H	Primaria		Secundaria		Terciaria			M.	H.	93	98	93	98	93	98
	98	98	80	96	80	96	80	96		98	98						
Argelia	54.3	76.5	42	46	39	48	30	—	27.6	2051	7467	0.596	0.661	0.280	—	0.596	0.661
Egipto	41.8	65.5	40	45	—	45	32	—	34	1576	4463	0.545	0.604	0.280	0.274	0.545	0.604
Israel	81	79	49	49	—	48	51	—	47.7	11660	23034	—	0.877	0.485	0.555	—	0.877
Jordania	82.6	94.2	48	49	45	47	46	47	24.9	—	—	—	—	—	0.220	—	—
Líbano	79.1	91.5	—	32	—	—	36	49	28.7	1985	6777	0.615	0.718	—	—	0.615	0.718
Libia	65.4	89.6	47	—	40	—	25	—	24.3	2452	10634	0.633	0.738	—	—	0.633	0.738
Marruecos	34	60.3	37	42	38	—	20	41	40.9	1865	4743	0.486	0.570	0.299	—	0.486	0.570
Siria	58.1	87.2	43	47	37	46	29	41	27.7	1218	4530	0.591	0.636	—	0.315	0.591	0.636
Túnez	57.9	79.4	42	47	37	—	30	45	36.4	2772	7982	0.647	0.688	0.257	0.398	0.647	0.688
Turquía	75	92.9	45	47	—	39	26	38	48.7	4703	8104	0.680	0.726	0.235	0.321	0.680	0.726

Fuente: PNUD 1996 y 2000; World Bank 1999 (M=Mujer; H= Hombre)

En tabla 4.9. se resume algunos indicadores que revelan la situación de la mujer en los países de la zona. El Programa de Naciones Unidas sobre el desarrollo (PNUD) calcula anualmente un índice, el índice de desarrollo relativo al género (IDG)¹⁰⁴, que pone de manifiesto la desigualdad entre hombres y mujeres.

Este índice se interpreta de la siguiente manera: a menor diferencia entre el Índice del Desarrollo Humano (IDH)¹⁰⁵ y el IDG, menor es la desigualdad de género, de tal manera, que $IDH = IDG$ expresaría la igualdad total del género. El índice de potenciación de género (IPG) revela la desigualdad en esferas claves de la participación económica y política y de la adopción de decisiones. En diferencia con el IDG que mide la capacidad, el IPG se centra en las oportunidades de las mujeres. En 1998, sólo dos países han conseguido superar un valor de IPG superior a 0,8, que son Noruega (0,825) e Islandia (0.802), dos países tradicionalmente pioneros en la igualdad del género. Para la cuenca sur, el IPG revela, que los países tienen que recorrer mucho para ampliar las oportunidades económicas y políticas de las mujeres. Con excepción de Israel (0.555) ningún país supera el valor de 0.400¹⁰⁶.

En la tabla se puede apreciar las diferencias entre los géneros: las tasas de alfabetización desagregadas según el sexo revelan, que excepto el caso israelí, la diferencia entre la alfabetización masculina y femenina es considerable y llegan al caso donde las diferencias son menores a un 11 % (Jordania) y en el otro extremo alcanzan hasta casi un 30 % (Siria).

En lo que concierne a la educación, las cifras indican una mejora, ya que entre 1980 y 1996, el número de estudiantes femeninas ha aumentado considerablemente más en el sector de la educación terciaria, donde, como en el caso de Marruecos, el número se ha duplicado.

¹⁰⁴ Este índice capta las mismas dimensiones que el índice de desarrollo humano - esperanza de vida, logro educacional e ingreso-, pero ajusta los resultados para captar la desigualdad del género.

¹⁰⁵ El índice de Desarrollo Humano fue publicado por primera vez en 1990 en el Informe del Desarrollo Humano del PNUD. Es un índice que valora las condiciones de vida hasta entonces medido por la renta per capita. Los componentes para el cálculo de este valor son: la esperanza de vida, la tasa de alfabetización y la paridad del poder adquisitivo (PPA). La idea detrás de este índice es que incluyendo estas variables el ajuste a las condiciones de vida reales es mayor. Los valores calculados se encuentran en una escala de 0 a 1. Cuanto más alto el valor, mejores son las condiciones de vida existentes en el país correspondiente. Para una discusión más detallada de este y otros índices para medir el grado de desarrollo véase Klingebiel 1992.

¹⁰⁶ El debate acerca de estos índices es muy controversia. No obstante, los números presentados aquí reflejan en cifras las tendencias y descripciones lo que se encuentra de forma cualitativa en la literatura acerca del papel de la mujer en el Mundo Árabe.

Si se analiza ahora la actividad económica femenina, las diferencias del género son muy elevadas. Mientras que en Turquía e Israel la tasa de actividad económica femenina llega casi a un 50 %, en países como Argelia, Jordania, Libia y Siria, esta tasa solo se centra alrededor de un 25 %. Expresado en PIB / capita según género, el PIB / capita masculino suele ser entre 2,5 y 4,3 veces más altos que la contribución femenina.

Desde una perspectiva comparativa, no se puede observar ninguna tendencia en los países árabes. Solo se afirma que cuando más desarrollado económicamente se encuentra un país, menor es la diferencia. Tanto el índice del desarrollo relativo al género (IDG) como el índice de potenciación de género (IPG) confirman las relaciones y observaciones antes descritas.

A escala internacional se observa, que el ingreso elevado no es un requisito previo para la creación de oportunidades para la mujer. Este fenómeno da lugar a la pregunta de qué modo afecta la cultura en el crecimiento de la población o de qué manera influyen los hábitos y normas sociales en la regulación de la división del trabajo según el género. Comparaciones a nivel internacional captan una correlación positiva entre Islam y fertilidad. Parece que atravesando el globo los musulmanes siempre tienen más niños que los demás países¹⁰⁷. Sin lugar a duda, cuanto más baja es la edad del primer matrimonio, más alta es la tasa de fertilidad. Algunos estudios han demostrado, que retrasar la edad del primer matrimonio ha sido el mecanismo principal de la reducción de la fertilidad en Europa y Japón pre-industrial (Mosk, 1983; Banco Mundial, 1984). Y en el mundo musulmán casarse joven es muy común. A principios de los años ochenta, una de cada tres mujeres jóvenes se casó antes de cumplir los 19 años (Lapham, 1983 cit. según Richards / Waterbury, 1996: 86). Sin embargo, hay considerables diferencias entre los países, y se han producido importantes cambios, debido a el creciente grado de urbanización y educación, ambos factores que aumentan la edad de primer enlace (Richards / Waterbury, 1996; Ouadah-Bedidi / Vallin, 2001). Así el gobierno de Túnez ha conseguido a través de programas de planificación familiar (ante todo subiendo la edad legal para casarse) que la edad media de las mujeres para casarse ha ya aumentado de 19,1 años en 1956 a 27,8 años en 1999. En Marruecos la

¹⁰⁷ Albania, mayoritariamente musulmán, tiene la tasa de fecundidad más alta de toda Europa; los musulmanes en Malasia tienen más niños que el resto de la población malaya; en Israel, la tasa de fecundidad de las mujeres musulmanas es más alta que las de las mujeres cristianas o judías (Omran / Roudi, 1993).

edad de las mujeres se ha elevado de 17,3 años en 1960 a 26,2 años en 1995 y en Argelia de 18,3 años en 1966 a 27,6 años en 1998 (Ouadah–Bedidi / Vallin, 2001:31).

Otro factor que determina la tasa de fecundidad son las políticas: la mayoría de los países de la región tienen algún tipo de programa de planificación familiar, pero en muchas ocasiones estos programas son instrumentos políticos. El caso egipcio ilustra esta relación entre planificación familiar y uso político: en 1965 el gobierno egipcio puso en operación un programa de planificación familiar que se centró en el suministro de tecnologías de control de nacimiento. Durante el mandato del presidente Sadat, el programa languidecía. Según Gilbar (1992), el cambio de la política de Sadat se debe a unos cálculos estratégicos: con el consentimiento de esta visión a favor de nacimientos, Sadat buscaba el apoyo de la hermandad musulmana y otros grupos islamistas en su “lucha” contra la izquierda pro-soviética de la esfera política del país. De tal modo, la falta de coherencia en la política demográfica se debe en gran parte a la falta de voluntad política.

4.5. La formación de capital humano y el mercado de trabajo

El crecimiento rápido de la población tiene múltiples repercusiones en términos económicos y políticos. Los efectos que corresponden a lo primero, se traducen ante todo en la presión que se ejerce al sistema educativo y en la demanda al mercado de trabajo. Aunque los gobiernos aumentaron y aumentan sus gastos en la educación, su situación no mejora, porque el crecimiento rápido de la población absorbe todo.

Varios autores afirman que los países árabes gastan más recursos públicos en educación y sanidad en términos de porcentaje del PIB que cualquier otro país en vías de desarrollo de otra región, pero los retornos en productividad en el campo de la economía son escasos (Shafik, 1994; El Erian *et.al.*, 1998; Fattah *et.al.*, 1999). Las razones que explican por qué el aumento de los gastos en educación no se refleja en un aumento de la productividad residen en la baja calidad de los sistemas educativos y en la elección de carreras no acordes con la demanda del mercado de trabajo. Pero también se tiene que tener en cuenta que gran parte del presupuesto para la educación se “vaporiza” en los salarios de los profesores. En Egipto, por ejemplo, un 90 % del presupuesto está destinado a pagar a los profesores (Richards /

Waterbury, 1996). Fattah *et.al.* (1999) argumentan que la enseñanza en los países árabes enfatiza más la repetición de definiciones, el conocimiento de datos y conceptos que el desarrollo de espíritu crítico y la capacidad de resolver problemas. Un aspecto adicional que influye en la elección de las carreras son los relativamente altos salarios que se paga a los empleados del sector público. Eso conlleva que el sistema educativo se oriente hacia la preparación de los estudiantes para encontrar un empleo en el sector público. Algunos datos demuestran estas conclusiones en el caso egipcio: entre 1976 y 1986, unos 90 % de los nuevos puestos de trabajos creados para los egipcios provenían del gobierno o de la emigración al extranjero (Handoussa, 1989, cit. según Richards / Waterbury, 1996:119).

Ridha (1998) argumenta en una vía muy parecida, cuando dice que la baja calidad de los sistemas educativos se debe a la sobre-politización del sistema. La enseñanza está manipulada para lograr fines políticos o según las palabras de este autor:

“Indoctrination replaced free and critical thinking, and authoritarian values permeated every educational tool and practice: the curriculum, the textbooks and the methodology of teaching.” (1998:3–4)

El crecimiento rápido de la población del pasado y la actual aceleración de la participación de la mujer – cada vez más formada – en el mundo laboral son dos dinámicas decisivas que empujan al crecimiento de la demanda de trabajo (Richards, 1995). En consecuencia, el gobierno gasta todos sus esfuerzos en crear más puestos para reducir la tasa de desempleo, y no le quedan recursos para mejorar los ya existentes.

A este fenómeno se tiene que añadir un aspecto político, que dificulta la toma de decisión, un factor que se podría llamar “ausencia de experiencia compartida” (Richards / Waterbury, 1996). En los estados con una tasa de crecimiento de la población moderada o baja, y en consecuencia con una distribución de edades más equilibrada, los políticos habitualmente cuentan con una base importante del electorado que comparten algunos elementos claves de la experiencia o historia del país, un factor que aumenta la estabilidad frente a determinadas situaciones y que facilita la puesta en marcha de políticas menos favorables para gran parte de la población. En los países del Mediterráneo, esta experiencia compartida se encuentra ausente. El crecimiento rápido de la población ha creado una

distribución muy desequilibrada de la misma por generaciones. La distancia de las generaciones más numerosas, los jóvenes y la elite habitualmente mayor, se caracteriza por la ausencia de un “proyecto” común, un factor esencial en la aceptación de medidas menos favorables para gran parte de la población, y de este modo, dificulta el proceso de legitimación de los líderes políticos, ya que dicha legitimación a través de elecciones libres está muy limitada en la región por la falta de estructuras democráticas.

5. La Estructura y Política del Estado

Este proceso de legitimación o la falta de legitimidad es un factor esencial sin el cual no se puede comprender las políticas económicas llevadas a cabo, ya que afectan directamente al crecimiento y a la transformación estructural. En otras palabras, la estructura y política del Estado como una de los tres componentes que constituyen el armazón analítico de la economía política de los PMNC (véase gráfico 4.1.) no se puede comprender sin la consideración de la forma de legitimación de los regímenes políticos.

Como se mostró en los capítulos anteriores, el desequilibrio y las distorsiones no-intencionadas del crecimiento son a la vez causa y consecuencia de las políticas económicas de los Estados.

Otro aspecto que no debe faltar en el análisis de la estructura y política del Estado y que influye igualmente las políticas inadecuadas pero adoptadas es la forma de financiar el presupuesto del Estado, que de nuevo, está también ligado al aspecto de la legitimación. La burocracia o el sector público constituyen otro elemento importante cuando se habla de la estructura del Estado. Es por un lado consecuencia de las políticas económicas realizadas; y por otro lado, tiene efectos recíprocos, y de nuevo, con el tiempo se convirtió en un actor clave en el proceso de legitimación. Su principal papel como instrumento para el control de la sociedad y protector de los regímenes políticos frente a cualquier germen opositor, explica por otro lado la ineficacia de las instituciones estatales, y el efecto negativo que conlleva frente a la actividad económica del sector privado. Estos altos costes de las transacciones para las empresas privadas constituyen hoy en día una de los principales obstáculos para el capital privado, tanto extranjero como doméstico.

Todos estos aspectos, se han ordenado a continuación de la siguiente manera. En primer lugar, se estudiaría las estrategias de desarrollo y el papel del Estado en la vida económica. En los siguientes pasos, se analizará el sector público, las finanzas públicas y las relaciones entre las instituciones y el sector privado. Una vez finalizados estos aspectos, se enfocará los puntos clave del proceso de legitimación¹⁰⁸.

5.1. Las estrategias del desarrollo y la omnipresencia del Estado

Tras el análisis de las transformaciones estructurales y como ya he mencionado en el armazón conceptual como está estructurado este capítulo, aquí se plantea la pregunta del papel del Estado en la vida económica, o más concreto, cual ha sido y es la función del Estado en el proceso de desarrollo o subdesarrollo anteriormente analizado. El punto de arranque para encontrar respuestas a estas preguntas son dos observaciones hechas por un lado por Roxborough y por otro lado por Lorca y Escribano.

Después de la revisión de las teorías del subdesarrollo, Ian Roxborough llega a la conclusión que “[t]o each form of economic development there corresponds a particular form of politics and form of state apparatus” (Roxborough cit. según Murphy, 1999:12) Este autor argumenta que tanto el tamaño y la forma del aparato estatal como sus relaciones con la sociedad están determinados por el momento de desarrollo económico en que se encuentra.

Añadiendo a esta primera observación la afirmación de Lorca y Escribano (1999), que las estrategias de desarrollo elegidas por el Mundo Árabe a lo largo de las últimas décadas concuerdan con las de los demás países en vía de desarrollo y a su vez reflejaban y reflejan los paradigmas del pensamiento económico preponderante, surge la pregunta si estas diferentes fases o estrategias –cada una con sus elementos particulares– fueron sustituidas

¹⁰⁸ Como es habitual en los politólogos, ante todo en aquellos de la subdisciplina de política comparativa (*comparative politics*) intentan clasificar los regímenes políticos para facilitar la comparación. Ejemplos son Tibi (1996), Richards y Waterbury (1996) o Kamrava (1998). Para el objetivo de identificar las fuentes de legitimidad y las posibilidades de la democratización no creo que es de gran utilidad crear una tipología de los Estados, excepto en el caso del análisis del papel del militar, en donde se aplica en partes la tipología propuesta por Kamrava, con el fin de mejorar la comprensión.

por completo de la fase o estrategia siguiente, o había o hay elementos que sobrevivirán las estrategias supuestamente abandonadas. En otras palabras, ¿Las fases u orientaciones económicas llevadas a cabo por el Estado han sido sustituidas plenamente o hay “residuos” que se mantienen durante las fases subsiguientes? La tesis que se pretende verificar aquí es que uno de los problemas fundamentales, sino el problema principal en la mayoría de los PMNC, han sido o es que los responsables de la implantación de las “nuevas” estrategias no han sido capaces y no estaban interesados en la entera adopción de estos instrumentos de la política económica. Así, la coexistencia, intencionada o no, puede ser una de las principales causas del subdesarrollo tanto en términos económicos como políticos de los PMNC. Lorca y Escribano argumentan que las antiguas estrategias no desaparecían con la puesta en marcha de las nuevas, sino que se superponían. Esta falta de implantación de nuevas políticas tenía y tiene múltiples repercusiones en la situación actual de los PMNC y explica la compleja realidad y el complejo patrón de correlaciones entre lo económico, lo político y lo social, objetivo de análisis del presente trabajo.

5.1.1. Una breve historia de las diferentes estrategias adoptadas

Posteriormente a la independencia, que llegó a la mayoría de los Estados en los años cincuenta del siglo XX, los nuevos líderes que asumían el poder se encontraron con unos Estados nuevos, caracterizados por su estado de retraso o *backwardness* que se manifestaba ante todo en tres elementos: 1) una economía dedicada a la producción de bienes agrícolas baratos que requería una mano de obra no cualificada; 2) la persistencia de los sistemas de producción, y el rechazo a la educación y a la adquisición de una formación profesional moderna a toda la población, excepto a una minoría pequeña privilegiada y ; 3) la integración esforzada de la economía tradicional en una división de trabajo internacional.

En las primeras dos décadas, después de la independencia del mundo árabe, se ha asistido a una ola de políticas radicales, en su mayoría inauguradas por golpe de Estados militares, como en Argelia, Egipto, Libia y Siria. Los sistemas de partidos únicos o las juntas militares se convirtieron rápidamente en el patrón de los gobiernos. Su legitimidad la extrajeron de la promesa (Martín 1999) de convertir el país en un Estado moderno, caracterizado por la prosperidad y la justicia social. Saad Eddin Ibrahim (1995) describe esta

promesa como un “contrato social” en el cual el Estado tiene que proporcionar el desarrollo, con las obligaciones de asegurar el equilibrio y la igualdad social, de satisfacer las necesidades básicas de los ciudadanos, consolidar la independencia política y de conseguir otras aspiraciones nacionales como la Unidad Árabe o la liberación del pueblo palestino, a cambio del apoyo de la población, es decir la legitimidad del régimen.

En esta situación inicial, no extraña, que los nuevos regímenes populistas expandieron su papel socioeconómico. No carece de cierta lógica que el camino hacia el desarrollo se veía en la industrialización por la sustitución de las importaciones. Además coincidió con el pensamiento económico predominante de aquella época y que se experimentó ante todo en América Latina¹⁰⁹, que puso en marcha esta estrategia, que a su vez fue promovida por CEPAL y su presidente Raúl Prebisch. El objetivo de este proceso de desarrollo es evitar la dependencia frente a las importaciones de los países de la metrópoli. El “tipo ideal” sería la construcción de un tejido industrial diversificado, la reducción del déficit de la balanza de pagos y la reducción de la vulnerabilidad frente a las oscilaciones de los precios de mercados internacionales de los productos primarios.

Esta nueva estrategia sustituyó la estrategia de desarrollo hasta entonces en vigor, que se dirigió hacia la exportación de recursos naturales. Esta primera estaba acompañada por dos cambios estructurales, el cambio de los productos y la extensión del tamaño de la producción, ambos cambios empujados por la demanda del mercado internacional. Los efectos de estos cambios eran considerables: el crecimiento del sector agrícola dirigido a la exportación ha creado un creciente déficit alimentario de los cereales; se ha introducido un elemento de dualidad entre una economía moderna y una economía tradicional dentro del sector de la agricultura. Este dualismo se transmitió, lógicamente, a la sociedad en forma de la creación de grandes diferencias entre las clases altas y bajas y entre la sociedad urbana y rural. Este dualismo explica también los inmensos flujos de migración rural-urbana, que se reflejan en el crecimiento rápido de la población de las ciudades.

¹⁰⁹ Esta estrategia fue promocionada por CEPAL y su presidente Raúl Prebisch, a quien se suele llamar el fundador de esta estrategia. Para más información acerca de Prebisch y la estrategia véase Nohlen (2001).

Durante el periodo de industrialización a través de la sustitución de la importación, los Estados tomaron muchas responsabilidades en la organización económica, extendiendo su control hasta los niveles microeconómicos, a través de empresas públicas, con un control de los precios muy detallado. Las razones que explican la extensión del control de Estado en esta época llegan desde la falta de una burguesía étnica mayoritaria (caso de Turquía) vía los conocimientos de expertos en desarrollo económico, hasta compromisos ideológicos más específicos (caso de Siria). En otros países, como por ejemplo en Egipto, los conflictos internacionales¹¹⁰ explican en parte el amplio proceso de nacionalización de la industria. (Richards, 1995:57).

Las “enfermedades” de la estrategia de industrialización por sustitución de la importación son bien conocidas: llegan desde los prejuicios frente a las exportaciones, vía la creación de trabajos basados en la intensidad de capital en vez en la mano de obra, hasta la discriminación del sector agrícola y la acumulación de la deuda externa.

Para hacer frente al papel socioeconómico del Estado en expansión, se necesitaba aumentar el aparato estatal, es decir, la administración pública. Un proceso de burocratización se inauguró, una burocracia que inicialmente estaba comprometida a la distribución de la riqueza supuestamente producida por el despegue del proceso de desarrollo económico. La estrategia de la industrialización por sustitución de la importación está también caracterizada por una avanzada centralización del poder político.

Esta función de la distribución de la riqueza se justificaba aún más a partir de la mitad de los años setenta y el llamado *boom* del petróleo, que de acuerdo con Richards, inaugura una nueva etapa en la historia económica de los PMNC, una época donde la centralización del poder era aún más marcada que en la etapa anterior. La riqueza subterránea era propiedad del Estado: los ingresos por la venta del crudo fluyeron directamente hacia las cajas del Estado. Los ingresos petroleros representan así un bienestar económico y político solo del gobierno, que no genera ninguna obligación política correspondiente. Los ingresos petroleros

¹¹⁰ Como p.e. en 1956 la Guerra de Suez, cuando se nacionalizó empresas inglesas y francesas, o las empresas belgas durante la crisis del Congo en 1960.

obviaron la necesidad de imponer impuestos a los ciudadanos. Nazih Ayubi describe esta situación algo polémica, diciendo que “[t]he taxation function is [...] reversed in the oil states: instead of the usual situation, where the state taxes the citizen in return for services, here the citizen taxes the state” (1988:29).

Este *boom* petrolífero afectó a todos los países de la zona, incluso aquellos países que no poseían recursos petroleros significantes, ante todo por la migración de la mano de obra (Richards, 1995). El caso de Jordania muestra de forma ejemplar, que aunque sin recursos petroleros, se trata de un país rentista, lo que Rivlin (1996)¹¹¹ llama “*non-oil rentier state*”. Sus rentas las ha conseguido por maniobras tácticas ajustando su política exterior pragmáticamente: desde el apoyo de Irak durante la Guerra de Golfo (1990–1991) hasta la firma del tratado de paz con Israel (1994). El rey Hussein parecía un “funambulista” y consiguió diferentes grados de éxitos y beneficios para su reino. Otro ejemplo de las “facultades acrobáticas” del difundo rey, ha sido la liberalización económica para asegurarse la asistencia financiera y el apoyo del Fondo Monetario Internacional a finales de los años ochenta (ibidem). Estas facultades de los líderes árabes de conseguir apoyos y ayudas financieras por concesiones en sus políticas exteriores ha sido y sigue siendo muy común: la maniobra táctica en su orientación política durante el conflicto Oeste–Este, aprovechando la búsqueda de aliados por parte de las entonces dos superpotencias, ha sido mostrada *par excellence* por Naser, pero más recientemente por Mubarak durante la Guerra del Golfo, cuando a través del apoyo de la alianza liderada por EEUU consiguió que los países del Golfo, EEUU y Europa perdonaran parte de su deuda por el valor de aproximadamente US \$ 20 billones (The Economist: A Survey of Egypt, March, 20th, 1999, p. 5).

Lo que para los países petroleros ha sido el petróleo, para Marruecos han sido los fosfatos, cuyo precio mundial se quintuplicó en 1973. Así, que los fosfatos eran la mayor parte de las exportaciones del reino magrebí (Rivlin, 1996)¹¹².

¹¹¹ La fuente es una publicación electrónica y las páginas no están numeradas, por lo tanto, es imposible, citar el número de página.

¹¹² Para una discusión más detallada de la evolución de la economía política de Egipto, Jordania, Marruecos, y el papel de los líderes en la articulación de estas políticas, véase Rivlin (1996).

A estas implicaciones políticas de la renta de petróleo se tiene que añadir las implicaciones macroeconómicas, un fenómeno conocido como la “enfermedad holandesa” (*Dutch disease*)¹¹³. Es decir, las exportaciones de productos energéticos o mineros pueden determinar la transformación estructural de forma muy negativa. La sintomatología de esta “enfermedad” es la siguiente: el grupo de riesgos son todos aquellos países que disfrutaban de recursos energéticos abundantes. La evolución de la “enfermedad” es la creación de flujos de exportación que actúan drenando recursos de los demás sectores económicos y apreciando el tipo de cambio real de la moneda nacional. Las consecuencias son la erosión de la competitividad internacional y una mayor competencia en el mercado nacional debido a la apreciación real de la moneda. Y en su estado final, la “enfermedad” se extiende, acompañada por malas gestiones de los ingresos, e inaugura un proceso de “desindustrialización” y el abandono parcial de la agricultura.

De todo esto se puede concluir que la riqueza del petróleo que gozan algunos de los PMNC y su impacto para los que no poseen este “regalo de la naturaleza”, no ha sido una fortuna sin más bien –usando las palabras de Achar– una “maldición” para los países en cuestión (1999:324).

La acumulación de los problemas inherentes a cada etapa de desarrollo llevó a estas economías hasta los años ochenta a tal situación que los programas de ajuste estructural del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional se hicieron ineludibles. En los años ochenta, era cada vez más evidente, que las fuerzas de centralización del poder se hacían inadecuadas para enfrentarse a las demandas del presente.

Los imperativos económicos y estructurales desde los años ochenta hasta hoy en día son, de acuerdo con la teoría del desarrollo, un crecimiento basado en la exportación con el importante papel del sector privado, que requiere a su vez, desde una perspectiva institucional, la descentralización. Es decir, esta nueva estrategia de industrialización por promoción de las exportaciones se dirige a los mercados exteriores, y requiere que el Estado desempeñe un papel mucho más reducido.

¹¹³ El nombre proviene de la experiencia de Holanda tras el descubrimiento de campos petrolíferos en el Mar del Norte; el trabajo seminal sobre este fenómeno es el de Corden / Neary (1982).

La importancia del sector privado se explica por su reconocida capacidad de responder más rápido que el sector público a los cambios en los mercados internacionales. En un mundo cada vez más integrado, la necesidad de obtener información es imprescindible para poder ser competitivo en el mercado internacional. Y las tecnologías modernas que permiten obtener esta información, como Internet o los faxes, se encuentran inherentemente descentralizadas.

Las debilidades de la política industrial árabe se pueden resumir de acuerdo con Handoussa (1996) en 6 puntos principales:

- la debilidad de su base tecnológica y su dependencia de las transferencias de tecnología;
- la falta de una coordinación entre formación y educación por un lado y las demandas del mercado de trabajo;
- la concentración en actividades con un valor añadido muy limitado, que no benefician el empleo, ni generan ingresos. Mella (2000) afirma para los casos del Magreb, que la mayor parte de la producción del PIB se realiza a través de industrias con un débil valor añadido de primera transformación. Estas economías carecen todavía de un sector industrial dinámico de bienes intermedios;
- la ausencia de economías que se orienten hacia la exportación, pese a los progresos hechos en el marco de los ajustes estructurales y las limitaciones impuestas por la demandas económicas, tecnológicas y de la productividad, y como consecuencia, la prolongación de la industrialización por sustitución de la importación. Rodrik (2000), por ejemplo, argumenta que no son las estrategias de industrialización *per se* malas o buenas; es más que nada la capacidad de reconocer cuando se tiene que abandonar una y sustituirla por otra.
- la carencia de políticas industriales que promuevan el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas para impedir las interferencias con el funcionamiento del mercado; y
- la falta de integración de los mercados regionales.

Hoy en día, la situación de la política económica en la zona se puede decir que se encuentra en una fase de liberalización y desregulación, sin duda alguna, consecuencia de las nuevas exigencias del mercado mundial (Mella 2000).

Volviendo al principio de este párrafo, y más en concreto a la observación de Roxborough, sobre que cada forma de desarrollo económico corresponde a una manera particular de políticas y configuraciones del aparato estatal, se ve en el breve análisis, que a pesar de los procesos de liberalización y reformas introducidas, la estructura del Estado sigue siendo el factor principal que impide el *take-off*, el despegue de estas economías. Los factores político-institucionales y sociales aquí tienen un mayor impacto en el rendimiento económico y la transformación estructural, como afirma Mella para los países del Magreb, donde los procesos de reforma se encuentran con escollos, como unas administraciones lentas y muy burocratizadas y también la resistencia a los cambios por parte de los agentes económicos, que están muy acostumbrados a la búsqueda de rentas no productivas (2000: 72). A pesar de la voluntad expresada en todos los países de la zona, poco se ha hecho para limitar el peso del sector público y por el contrario, en el mejor de los casos se han hecho la promesa de reducir el tamaño del sector público, que luego no se ha cumplido (Richards / Waterbury, 1996: 250).

5.2. El sector público y la burocracia

Como se analizó en el párrafo anterior, los países árabes han experimentado un fuerte proceso de burocratización. La creación de este aparato estatal, aparece directamente vinculado con el patrón de crecimiento económico y las políticas o estrategias de desarrollo planteadas como afirma Roxborough. La Tabla 4.10. muestra la evolución de los gastos en salarios de los empleados del sector público.

Tabla 4.10.: Evolución de los gastos en salarios como porcentaje de los gastos totales del gobierno (1975 – 1997)

	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argelia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Egipto	18	19	19	17	20	20	21	20	21	21	22	23	20	16	18	17	18	n.d.	n.d.
Israel	11	12	11	13	9	10	10	11	12	13	14	14	13	13	13	14	15	14	14
Jordania	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Líbano	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	35	26	21	23	20
Libia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Marruecos	27	33	31	31	37	37	33	33	36	34	34	35	38	37	33	33	34	n.d.	n.d.
Siria	18	18	25	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Túnez	29	29	26	27	27	26	27	27	27	28	28	28	28	30	30	32	32	32	n.d.
Turquía	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	23	23	32	38	38	43	35	30	27	23	n.d.

Fuente: Easterly / Sewadeh (2002)

Este proceso de burocratización se inauguró en el Mundo Árabe prácticamente con la construcción del Estado, es decir, en los años cincuenta, como consecuencia de la necesidad directa de la política de los regímenes. Los objetivos principales eran la expansión de la actividad industrial, bajo la estrategia de la industrialización por sustitución de las importaciones, ofrecer a su población servicios de bienestar y un sistema educativo gratis. Todas estas medidas sirvieron para cumplir con su “promesa” o “contrato social”, a cambio de la legitimidad. En adición, destacan factores como el prestigio tradicional de los empleos en el sector público y la convicción de la importancia de la burocracia en el proceso de desarrollo. Esta percepción inicial de la función y el trabajo de la administración pública cambió en el grado en el que la legitimidad del régimen disminuyó: a escala que los regímenes políticos perdieron su apoyo popular, aumentaron los temores a la aparición de movimientos que desafiaban el régimen. En la misma medida se convirtió la administración pública en un “válvula de escape” política (Ayubi, 1988): los empleos públicos eran y son una forma de reducir la presión política integrando a posibles partes de la sociedad que eran percibidas como una amenaza del régimen en sus propias filas. La integración sirvió en este sentido para calmar, pero también para controlar a estas personas.

El nuevo papel de la administración como instrumento de control y represión explica hasta cierto punto la ineficacia de la administración pública en los países árabes, ya que no

importaba tanto la cualificación profesional como otros méritos. Ayubi incluso argumenta, que la ineficacia es parcialmente intencionada. La ausencia de responsabilidades definidas en muchos puestos dentro del aparato burocrático encaja con las maneras informales y aumenta la flexibilidad de los líderes políticos de elegir al personal o cambiar su política. Un tipo de corrupción tolerada asegura además a los líderes la lealtad de los funcionarios (ibidem).

La ineficacia de la burocracia se debe también en parte por su función como distribuidora de riqueza, ofreciendo al ciudadano un trabajo en la administración. Estrechamente vinculada con esta función del sector público como creador de puestos de trabajo, está el fenómeno llamado por un experto del Mundo Árabe como la “enfermedad de los diplomas” (*diploma diseases*) (Ayubi, 1988). Resultado de la presión de la población que aspira a un prestigio social mayor junto con la creencia de que la cualificación llevará al desarrollo, un elevado número de jóvenes de clase media, se forma cada vez más en universidades, aunque no exista ninguna relación con la estructura económica y la demanda del mercado laboral. Además, la elección de la carrera estaba más relacionada con el prestigio de la profesión que con la demanda económica¹¹⁴. Gran parte del superávit de graduados se integra en la burocracia pública.

La deficiencia de la burocracia árabe en ofrecer servicios y promover el desarrollo no se puede explicar exclusivamente como falta de conocimiento. La burocracia es sin duda un instrumento de poder para los regímenes que carecen de una amplia base de legitimidad. La administración, cuya principal función era en un principio ser agente de desarrollo, se ha convertido con el tiempo en un instrumento de control del poder. Hoy en día absorbe grandes cantidades de los recursos presupuestarios, que a cambio se recortan de otros sectores como el de la educación y el de la sanidad. Si se añade a este factor, la ineficacia, la lentitud y la resistencia frente a las reformas (Mella 2000), el sector público se ha convertido en uno de los principales agentes que obstaculizan el desarrollo, que es sin duda consecuencia de las prioridades de los líderes árabes que

“... want to see their bureaucracies play a part in developing their country, but in their real order of priorities, power often comes before development” (Ayubi, 1988:32).

¹¹⁴ Para el caso de Egipto, Ayubi estipula que hay 3 veces más ingenieros que la base industrial del país puede absorber (1988:20).

5.3. La dinámica de las finanzas públicas

La forma de cómo un gobierno financia su Estado da alguna imagen sobre las relaciones entre el régimen político y la sociedad. Hay muchas maneras, pero en general se puede distinguir entre los Estados en los que el gobierno recauda la mayor parte de sus ingresos de las rentas que provienen del exterior. Estos países son conocidos como países rentistas. Frente a estos países existen aquellos Estados donde se financia el sector público en su mayor parte a través impuestos sobre la actividad económica (Estados de producción). Esta diferenciación entre países rentistas y de producción se usa para explicar porque en los países rentistas el proceso de democratización resulta más difícil (Luciani, 1994).

El argumento es sencillo: cuando un Estado tiene suficientes recursos para no extraer recursos de la población (que puede ser en forma de impuestos sobre la renta, el impuesto sobre el valor añadido (IVA, etc.) no se necesita la sumisión de la población. La idea de la obtención de recursos como medio de hacer operativo la relación entre gobierno y sociedad ha sido llevada a cabo por Arbetman y Kugler (1997), desarrollando el concepto de *capacidad política relativa*¹¹⁵. Según ellos, la capacidad política de un Estado es mayor cuando más recursos extraen de la sociedad, que es una de las tareas de llenar las cajas del Estado más difíciles y delicadas, porque se toca los bolsillos de los ciudadanos. En cambio, hay una serie de impuestos o recursos a los que puede acudir el Estado que son bastante más fáciles de obtener: los impuestos sobre las importaciones o impuestos sobre los ingresos de empresas, ante todo extranjeras, no requieren la aprobación de la población, ya que no le afecta de forma directa¹¹⁶. Las campañas electorales en los países industriales reflejan la sensibilidad de la población y de los políticos con respecto a los impuestos que repercuten en la población y en el votante de forma directa. Los impuestos sobre productos y servicios domésticos se recaudan fácilmente; no obstante, no suelen ser muy comunes en el mundo

¹¹⁵ Según Kugler y Arbetman, el rendimiento agregado de un gobierno se puede aproximar con el concepto de la capacidad política de un gobierno, que refleja la habilidad de un sistema político de llevar a cabo las tareas elegidas por el gobierno nacional frente a grupos domésticos e internacionales con prioridades competitivas (1997:12).

¹¹⁶ Forma directa aquí es relativa, ya que se supone que estos impuestos se reflejan en el precio de la mercancía importada, o en el caso, de que las empresas decidan no importar el producto debido a los impuestos, por la falta de producto en el mercado.

árabe, por una parte porque la ética islámica está en contra de ellos, por otra, porque los gobiernos árabes tradicionalmente han subvencionado una serie de productos importantes, y no han impuesto una contribución sobre ellos (Luciani, 1994). Otros impuestos, como el IVA, necesitan una extensa administración y son por sus repercusiones parecidos a los impuestos sobre la renta, estableciendo por tanto una relación directa entre gobierno y sociedad.

A continuación, se analizará la evolución del sector público a través de algunos datos estadísticos. El problema principal con respecto a estas estadísticas es, como se verá la falta de la información, debida, como afirma Luciani, a la no generosidad para dar información por parte de los gobiernos árabes (1994:136). La fuente principal son los *Government Finance Statistics* del Fondo Monetario Internacional, completado, cuando se encontraba disponible en las tablas de Luciani (1994), que curiosamente usaba las mismas fuentes.

En tabla 4.11. se muestra la evolución de los gastos del gobierno como porcentaje del PNB. El Estado ocupa un papel clave en el uso de los recursos disponibles en la mayoría de los países en cuestión. Israel y Egipto son los dos países cuyos gobiernos más gastan, ante todo en los años setenta y ochenta. Estas dos décadas en general marcan la época de los altos gastos. El papel del Estado aparece más limitado en los países del Magreb y en Turquía. Se puede observar una reducción del papel del Estado a partir de los finales de los años ochenta principios de los noventa.

Tabla 4.11.: Evolución de los ingresos a través de impuestos en porcentaje de los ingresos totales del gobierno (1973 – 1998)

	Argelia	Egipto	Israel	Jordania	Líbano	Libia	Marruecos	Siria	Túnez	Turquía
1973	n.d.	n.d.	79	n.d.	n.d.	n.d.	85	41	86	n.d.
1975	n.d.	67	86	n.d.	n.d.	n.d.	80	27	82	n.d.
1980	n.d.	64	86	n.d.	n.d.	n.d.	86	39	76	n.d.
1981	n.d.	62	86	n.d.	n.d.	n.d.	82	39	77	n.d.
1982	n.d.	61	83	46	n.d.	n.d.	80	n.d.	75	n.d.
1983	n.d.	62	80	48	n.d.	n.d.	84	n.d.	79	n.d.
1984	n.d.	59	80	57	n.d.	n.d.	86	n.d.	73	n.d.
1985	46	60	82	51	n.d.	n.d.	84	n.d.	73	n.d.
1986	59	60	81	48	n.d.	n.d.	91	53	74	n.d.
1987	62	59	82	50	n.d.	n.d.	89	67	75	87
1988	62	58	87	51	n.d.	n.d.	87	70	73	81
1989	56	61	86	47	n.d.	n.d.	87	74	77	82
1990	47	69	84	58	n.d.	n.d.	86	76	78	83
1991	46	58	85	48	n.d.	n.d.	87	79	82	87
1992	n.d.	61	85	n.d.	n.d.	n.d.	89	84	81	80
1993	n.d.	58	86	n.d.	65	n.d.	80	78	81	74
1994	n.d.	58	88	n.d.	74	n.d.	82	79	80	78
1995	n.d.	59	87	n.d.	69	n.d.	82	81	83	77
1996	n.d.	n.d.	86	n.d.	81	n.d.	n.d.	71	84	82
1997	n.d.	n.d.	86	n.d.	77	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Easterly / Sewadeh (2002) y Luciani (1994)¹¹⁷

La tabla 4.12. mide la importancia del déficit del gobierno en relación al PNB. Gastando dinero y aumentando el déficit es una de las formas más fáciles de afrontar una crisis fiscal.¹¹⁸ Para todos los países, el déficit en general es muy alto, sobre todo durante las décadas de los setenta y ochenta, aunque existen excepciones como son los casos de Túnez y Turquía. A partir de finales de los años ochenta, destaca una tendencia hacia la reducción del déficit, como consecuencia de los programas de ajustes estructurales implementados por el FMI y el Banco Mundial.

¹¹⁷ Luciani para los datos de Argelia y Jordania.

¹¹⁸ para más detalle acerca de este punto véase Luciani (1994).

Tabla 4.12.: Evolución del déficit presupuestario en porcentaje con respecto al PNB (1972–1998)

	1972	1975	1980	1985	1990	1995	1998
<i>Argelia</i>	n.d.	n.d.	n.d.	3.3	3.6	n.d.	n.d.
<i>Egipto</i>	n.d.	–17.98	–11.69	–10.38	–5.71	0.91	n.d.
<i>Israel</i>	–16.67	–20.47	–16.22	–3.35	–5.33	–5.03	n.d.
<i>Jordania</i>	n.d.	n.d.	n.d.	–7.9	–3.5	n.d.	n.d.
<i>Líbano</i>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	–18.36	–15.10
<i>Libia</i>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<i>Marruecos</i>	–3.84	–9.18	–9.70	–7.28	–2.24	–4.39	n.d.
<i>Siria</i>	–3.54	–4.82	–9.71	n.d.	0.34	–1.77	n.d.
<i>Túnez</i>	–0.89	–1.45	–2.79	–5.05	–5.41	–3.20	n.d.
<i>Turquía</i>	–1.67	–1.04	–3.07	–5.84	–3.00	–4.08	n.d.

Fuente: Easterly / Sewadeh (2002) y Luciani (1994)¹¹⁹

Tanto los gastos como el déficit son valores importantes para el análisis de las finanzas públicas, y muestran las diferencias entre unos países de la zona que viven una crisis fiscal y la flexibilidad de otros, que se ajustan a los niveles de ingresos más bajos. No obstante, las diferencias salen más detalladamente a la luz cuando se analizan las fuentes de ingresos de los gobiernos. Estas fuentes son diversas y explican la situación política, como se ha desarrollado anteriormente. En la tabla 4.13., se han desagregado los ingresos de los gobiernos según su origen.

La dinámica de las finanzas públicas en los países en cuestión está estrechamente vinculada con las estrategias de desarrollo aplicadas. Por ejemplo, los casos de Israel, Jordania, Marruecos y Túnez: en los cuatro países, la estrategia de los años setenta con su fuerte orientación hacia el interior llegó a principio de los años ochenta a una significativa expansión del déficit fiscal, que alcanzó una media de un 14 % del PNB entre 1980–85. Este aumento del déficit ha sido la consecuencia de la incapacidad de reducir los gastos públicos frente a los ingresos en declive. Para afrontar esta situación, los cuatro países reformaron sus sistemas fiscales, ampliando su bases de impuestos y introduciendo impuestos que estaban menos expuestos a las distorsiones, incluyendo impuestos sobre el valor añadido (IVA) en los casos de Israel, Marruecos y Túnez y en el caso de Jordania un impuesto general de venta.

¹¹⁹ para Argelia y Jordania; valor sin signo negativo significa un superávit

Tabla 4.13.: La desagregación de los ingresos de los gobiernos (1973–1998)

	Argelia	Egipto	Israel	Jordania	Líbano	Libia	Marruecos	Siria	Túnez	Turquía
Impuestos sobre la renta y beneficios (% ingresos totales del gobierno)										
1973	n.d.	n.d.	36	n.d.	n.d.	n.d.	16	5	16	n.d.
1975	n.d.	7	36	n.d.	n.d.	n.d.	27	5	15	n.d.
1980	n.d.	16	41	n.d.	n.d.	n.d.	19	10	15	n.d.
1985	16	14	37	9	n.d.	n.d.	18	n.d.	14	n.d.
1990	14	18	36	13	n.d.	n.d.	23	31	13	42
1991	15	18	34	12	n.d.	n.d.	21	35	14	45
1992	n.d.	20	35	n.d.	n.d.	n.d.	24	30	14	40
1993	n.d.	19	38	n.d.	9	n.d.	19	24	16	35
1994	n.d.	18	41	n.d.	11	n.d.	18	22	15	33
1995	n.d.	16	39	n.d.	6	n.d.	19	23	16	31
1996	n.d.	n.d.	36	n.d.	7	n.d.	n.d.	23	16	32
1997	n.d.	n.d.	36	n.d.	9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1998	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Impuestos sobre comercio internacional y transacciones (% ingresos totales del gobierno)										
1973	n.d.	n.d.	21	n.d.	n.d.	n.d.	15	15	24	n.d.
1975	n.d.	26	11	n.d.	n.d.	n.d.	16	11	26	n.d.
1980	n.d.	17	4	n.d.	n.d.	n.d.	20	14	25	n.d.
1985	5	15	5	23	n.d.	n.d.	16	n.d.	28	n.d.
1990	7	13	2	21	n.d.	n.d.	18	7	28	6
1991	7	10	2	15	n.d.	n.d.	18	8	28	5
1992	n.d.	10	2	n.d.	n.d.	n.d.	18	10	29	4
1993	n.d.	9	1	n.d.	36	n.d.	16	14	28	4
1994	n.d.	10	1	n.d.	35	n.d.	16	13	27	3
1995	n.d.	10	0	n.d.	44	n.d.	14	13	28	4
1996	n.d.	n.d.	0	n.d.	46	n.d.	n.d.	12	26	2
1997	n.d.	n.d.	0	n.d.	46	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1998	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	44	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Impuestos sobre productos y servicios domésticos (% ingresos totales del gobierno)										
1973	n.d.	n.d.	21	n.d.	n.d.	n.d.	43	9	31	n.d.
1975	n.d.	12	19	n.d.	n.d.	n.d.	28	4	25	n.d.
1980	n.d.	15	25	n.d.	n.d.	n.d.	34	5	24	n.d.
1985	n.d.	11	29	n.d.	n.d.	n.d.	37	n.d.	20	n.d.
1990	n.d.	13	33	n.d.	n.d.	n.d.	37	31	19	31
1991	n.d.	10	37	n.d.	n.d.	n.d.	39	30	23	34
1992	n.d.	13	38	n.d.	n.d.	n.d.	40	38	21	34
1993	n.d.	12	36	n.d.	6	n.d.	38	33	21	32
1994	n.d.	12	35	n.d.	8	n.d.	38	36	20	36
1995	n.d.	13	34	n.d.	5	n.d.	38	37	20	39
1996	n.d.	n.d.	34	n.d.	4	n.d.	n.d.	29	21	46
1997	n.d.	n.d.	32	n.d.	7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1998	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Easterly / Sewadeh (2002)

Egipto anunció en 1991 un programa de estabilización macroeconómica y una reforma estructural bajo la supervisión del FMI. A través de la introducción de un impuesto general de venta y una reforma de los impuestos sobre la renta se consiguió reforzar el presupuesto público.

En Siria igualmente se liberalizó la economía, sin embargo, no se cubrieron estos esfuerzos liberalizadores con medidas de ajuste fiscal. Se mantenían unos altos gastos públicos. Así, el superávit de principios de los años noventa se convirtió en un déficit a mediados de los noventa.

La forma de recaudar fondos por parte de los gobiernos de la cuenca del Mediterráneo (véase tabla 4.13.) está cambiando lentamente hacia un sistema de impuestos más diversificado y menos dependiente de las distorsiones exteriores, como en el caso del precio de los productos primarios en los mercados internacionales.

Uno de los grandes interrogantes que queda, y antes mencionado, es la relación entre el gobierno y la sociedad. La tendencia es, obtener más recursos de la población, en forma de IVA o de impuestos sobre la renta. Pero, ¿es posible esta obtención de recursos de la sociedad sin la liberalización política y sin ampliar la participación en la vida política? En palabras de Steven Heydemann (1995) ¿es posible una “*taxation without representation*”? Detrás de esta pregunta se sitúa la tesis que cada reforma económica requiere una reforma política correspondiente. Heydemann afirma que para los países en cuestión, con la excepción de Israel y Turquía, esta fórmula se ha mostrado errónea.

La reestructuración económica en Oriente Medio ha dejado atrás la reestructuración política, y ambos procesos resultan bastante menos institucionalizados que en el resto de regiones en vías de desarrollo (1995:77). Así, el desafío clave de la reestructuración económica y política es la reducción del papel del Estado. La función del Estado se tiene que limitar a crear un contexto favorable para el desarrollo de la actividad de capital privado.

5.4. Instituciones y el sector privado

Como argumenté anteriormente, la construcción de un inmenso sector público se debía en un principio a las políticas económicas llevadas a cabo y más tarde a la falta de legitimidad de los regímenes políticos. A pesar de las más recientes tendencias de fortalecer el sector privado y los grandes proyectos de privatización de empresas estatales, los PMNC se siguen caracterizando a finales del siglo XX por la dominación del sector público sobre una actividad económica privada más bien marginal.

Existe un amplio consenso en la literatura acerca del desarrollo económico en general y de los PMNC en particular. En ella se refleja que el proceso de transformación de países con dominio del sector público a países donde la actividad económica privada es primordial, constituye el principal desafío del porvenir. Incluso en la Declaración de Barcelona se subraya explícitamente la necesidad de promover la actividad privada, diciendo que los participantes faciliten la creación de una zona de libre comercio mediante “la adaptación y la modernización de las estructuras económicas y sociales, dando prioridad a la promoción y al desarrollo del sector privado,...” (CERI, 1997:13).

Para lograr esta transformación, los responsables políticos disponen en general de dos estrategias, una la privatización de las empresas estatales y/o la creación de una situación legal, que atraiga el capital privado, tanto nacional como internacional. La privatización, a su vez, se considera un camino políticamente difícil, debido a la intensa resistencia por parte de trabajadores, gerentes o políticos. Pero incluso en el caso de que no se produjese esta resistencia, no es demasiado probable que los agentes privados tengan demasiado interés en arriesgar una compra de empresas muy poco productivas y competitivas, excepto en los casos de empresas de gran importancia estratégica y de monopolios, como por ejemplo en los sectores de transporte (aerolíneas, ferrocarriles) o de telecomunicación¹²⁰.

¹²⁰ Acerca de los problemas de la privatización incluso en sectores más estratégicos, véase p.e. los proyectos de privatización de Turk Telekom de principios del 2001 (TurkeyUpdate del 9/05/2001 y Anadolou Agency del 10/05/2001).

La estrategia de crear un contexto en el cual el sector privado pueda desarrollar sus actividades es probablemente más importante y con mayor impacto para el futuro de estas economías que la privatización. Pero una de las condiciones más destacadas para esta estrategia es el cambio substancial del papel que desempeña el Estado en la vida económica, es decir, tiene que convertirse “*from player to referee*” (Page *et.al.* 1997).

5.4.1. Las posibilidades del sector privado en los PMNC

En el ámbito de los PMNC se puede identificar un cambio importante de las actitudes y de la legislación frente a las inversiones extranjeras que se han producido a lo largo de la última década. Esfahani (1998) destaca que anteriormente a los años noventa, la mayoría de los PMNC llevó a cabo una política reguladora muy restrictiva y que las actitudes frente al capital extranjero no eran muy hospitalarias. En un sentido semejante argumenta Alessandrini (2000), distinguiendo dos periodos de actitudes frente a los inversores extranjeros que concordaron con la tendencia general a escala mundial de aquellos tiempos. El primero, que llegaba hasta los años ochenta, estaba caracterizado por una legislación cuya objetivo principal era controlar las actividades de los inversores extranjeros, proteger los propios intereses y estaba muy influenciado por las estrategias de industrialización que sustituían las importaciones.

El cambio empezó a notarse a lo largo de los años ochenta, pero ante todo durante los años noventa, época en la que se inauguró un proceso de liberalización, destinado a la atracción de inversores extranjeros. Así, por ejemplo, Marruecos era el primer país de la región que liberalizó el acceso de capital extranjero, seguido en 1989 por Egipto y un año más tarde por Israel. No cabe duda, que estos cambios eran consecuencia del cambio de las estrategias de industrialización, orientándose cada vez más en las exportaciones y en los mercados internacionales (*ibídem*).

En la tabla 4.14. se ha resumido algunas condiciones claves legislativas para la promoción de las inversiones extranjeras. Hoy en día, como indica esta tabla, la legislación permite a los extranjeros poseer terrenos, a excepción de aquellos donde se encuentren gas y petróleo (en Argelia, Egipto) o tierras de cultivos (en Túnez). Mucho más importante es el

aspecto del derecho de propiedad en general, y el derecho de propiedad intelectual en particular. Estos derechos intelectuales se han convertido en condición clave para atraer el capital extranjero. No cabe duda, que una protección inadecuada de los patentes (p.e., un periodo de protección demasiado corto) no hace rentable la inversión de un empresario. Argelia, Siria y Jordania carecen de una legislación adecuada en esta materia que cumpla las “normas internacionales”. El caso argelino muestra que las leyes para la protección de los derechos intelectuales son anticuadas ya que las leyes para la protección de las patentes y las marcas registradas son de los años 1952 y 1953, respectivamente, y no cubren las necesidades del inversor, a pesar de la adaptación de la ley de Copyright en 1992. Jordania firmó en 1999 la Convención de Berna sobre Copyright, mientras patentes y marcas pueden ser registradas para un periodo de siete años y ser renovadas por otro de siete años, – demasiado poco tiempo en comparación con el estándar internacional– Siria protege las patentes por un periodo de 15 años, y las marcas registradas por un periodo de diez años (renovable por otros diez años), mientras no existe ninguna ley que proteja el Copyright. Los demás países en cuestión ofrecen a través de sus legislaciones una protección de los derechos intelectuales mucho más seria y atractivas para los inversores extranjeros.

A pesar de estos cambios de actitudes y de la legislación más favorable frente a las inversiones extranjeras, no se ha conseguido atraer los flujos de capital extranjero esperados. Así por ejemplo, el conjunto de los PMNC¹²¹ ha atraído en 1998 un total de US-\$ 6000 millones, que corresponde a un 3,6 % del total de las inversiones extranjeras directas (IED) destinadas al grupo de los países en vía de desarrollo (UNCTAD, 1999). Aunque en números absolutos, las IED que han recibido los PMNC se han duplicado de 1993 a 1998; aunque en números relativos, la parte de la “tarta” se ha mantenido igual de pequeña.

¹²¹ Incluyendo aquí también Chipre y Malta.

Tabla 4.14.: Algunos aspectos de la situación legal para los inversores extranjeros

<i>País</i>	<i>Disposición legislativa (año de entrada en vigor)</i>	<i>Posibilidad de propiedad de tierra (100 %)</i>	<i>Derechos de Propiedad Intelectual</i>	<i>Acuerdos Multilaterales firmados</i>
<i>Argelia</i>	Código de inversión – Ley 12/1993 (1993)	Si, excepto campos de gas y petróleo	Ley No. 33/1952 (Marca registr.); Ley No. 22/1953 (Patentes); Ley No. 22/1992 (Copyright)	WIPO (1995); Acta de Estocolmo (1967); Convenio de París
<i>Egipto</i>	Ley No. 230/89 (1989; 1997); Ley de la Inversión Extranjera 8/1997; Ley de Incentivos y garantía	Si, excepto campos de gas y petróleo	Patentes (1949); Software (1994)	WIPO (1975); Tratado de la ley de marca registrada (1999); Convenio de París
<i>Israel</i>	Ley No. 579/1959 (Ley de fomento de inversiones de capital) (1959; 1996) Ley No. 5750 / 1990 (Ley para el fomento de inversiones de empresas intensivos en capital)	Si, con garantías en caso de expropiación	Patentes (1967) (20 años protección.); Marca registrada 1972 (7+14 años de protección)	WIPO (1970); OMC (1995); Acuerdos TRIPS (2000) ¹²²
<i>Jordania</i>	Ley No. 16/1995 (Ley de promoción de las inversiones) (1995; 1996)	Si, con garantías en caso de expropiación	Copyright 1998; Marcas registradas y patentes (7 años de protección)	WIPO (1972); OMC (2000)
<i>Líbano</i>	Ninguna ley específica	Si	Ley 2385/1924 (actualmente bajo revisión)	WIPO (1996); Convenio de París
<i>Marruecos</i>	Ley No 18/1995 (Carta de la Inversión) (1983; 1995)	Si	Si	WIPO (1971); OMC (1995); Acuerdos TRIPS (2000); Protocolo de Madrid; Convenio de París
<i>Siria</i>	Ley No. 10/1991 (Ley de Inversiones) (1991)	Si	Patentes y marcas registradas	Convenio de París
<i>Túnez</i>	Ley No. 120/1993 (Código de Inversión) (1993)	Si, con autorización, excluido tierras cultivas	Si	WPO (1975); OMC (1995) Acuerdos TRIPS (2000) Convenio de París
<i>Turquía</i>	Ley 6224/1954 (Promoción de las IED); Ley 6411/1994 (Asistencia Estatal para IED); Decreto No. 6990/1995 (1954; 1994; 1995)	Si	No disponible	WIPO (1976); OMC (1995) Acuerdos TRIPS (2000) Convenio de París

Fuente: Alessandrini 2000

5.4.2 Los obstáculos para hacer negocios en los PMNC

Por tal motivo, se plantea la pregunta sobre las razones que explican la incapacidad de los PMNC de atraer suficiente capital privado. Joffé (1997), por ejemplo, argumenta que las principales causas residen en la desconfianza de los inversores y la falta de ventajas comparativas de los PMNC frente a otras regiones.

No obstante, es difícil identificar las razones detrás de las decisiones empresariales a la hora de elegir el lugar donde invertir. En la tabla 4.15. se resume las encuestas que se han hecho a un total de 3.685 empresas en relación a los obstáculos que se encuentran para realizar negocios en diferentes regiones.

Sin embargo, hay que tomarse los resultados de esta tabla con cautela, porque para el conjunto de los PMNC no es muy representativo, ya que sólo incluye tres países (Jordania, Marruecos y los territorios de Gaza y Cisjordania), que además han sido percibidos al menos durante la encuesta, como los tres países del conjunto que ofrecían unas condiciones más favorables para el sector privado. Otro factor que relativiza el carácter representativo de estos resultados es que solo un 3 % de las empresas entrevistadas llevaron a cabo negocios en estos tres lugares.

Como se indica en tabla 4.15., la infraestructura inadecuada se percibe por las empresas consultadas como el mayor obstáculo para sus negocios. Seguido en segundo lugar por la “corrupción”, en tercer lugar se encuentra la regulación de los impuestos y en quinto y sexto lugar aparece la regulación del comercio exterior y la inestabilidad política. En esta última categoría se incluyen aquellos obstáculos que provienen de las instituciones políticas.

Tabla 4.15: Comparación de Obstáculos para llevar a cabo negocios por regiones
*(1 = no obstáculo; 6 = mucho obstáculo)*¹²³

Obstáculo	Mundo	PMNC	Industrializado	Asia del Sur y del Sudeste	América Latina y Caribe	África Sub-sahariana	Europa del Este
Financiación	4.06	3.87		3.60		4.17	4.22
Regulación Laboral	3.50	3.22		3.83	3.98	3.47	
Regulación Monedas Extranjeras	3.16				3.01	3.47	3.31
Regulación Impuestos	4.65	4.17	4.39		4.38	4.65	
Inestabilidad Política	3.68	3.54		3.32		3.63	4.15
Regulaciones de Seguridad o de Medio Ambiente	3.24	2.93		3.32	3.46	3.36	
Inflación	3.83	3.51		3.87	4.02		3.95
Incertidumbre general sobre costes de regulación	3.75	3.60		3.63	3.68	3.84	
Crímenes y robos	3.88		2.76	3.37		4.27	4.13
Terrorismo	2.38	1.68	2.17	1.76		2.28	2.58
Infraestructura inadecuada	4.02	4.55		3.91	4.47	4.31	3.94
Corrupción	4.21	4.27		3.64	4.70	4.67	4.35
Regulación para empezar operaciones nuevas	3.22	3.38	3.34		3.22	3.24	
Controles de precios	2.67	3.12			2.82	2.63	2.78
Regulación de comercio	3.45			3.54	3.64	3.57	3.61

Fuente: Brunetti, *et.al.* (1997).

Desde una perspectiva regional comparativa, sorprende en cierto modo que los PMNC no destaquen por sus malos resultados. Comparando los valores máximos y mínimos de un obstáculo a nivel regional, se sitúa por delante de regiones como Asia del Sur y del Sudeste y América Latina, y naturalmente antes de África Subsahariana. No obstante, como antes he mencionado, estos resultados no son muy representativos.

¹²³ Los números en azul reflejan el valor mínimo de cada región, mientras el rojo indica el máximo, las celdas azules indican la región del mundo donde el obstáculo (la fila) es menor, la celda roja, la mayor.

Para conseguir una imagen más representativas que cubra más países de la zona, se puede acudir a otros dos índices institucionales: por un lado el “*Economic Freedom Rating*” del *Fraser Institute* y por otro lado el “*Index of Economic Freedom*” de la *Heritage Foundation*.

Tabla 4.16.: Diferentes formas de medir las instituciones políticas de los PMNC

<i>Pais</i>	<i>Economic Freedom Rating (Fraser Institute)</i> (máximo = 10)					<i>Index of Economic Freedom (Heritage Foundation)</i> (máximo = 5)	
	1975	1980	1985	1990	1995	1995	1998
<i>Argelia</i>	2.6	1.5	1.5	2.1	1.9	1.85	1.75
<i>Egipto</i>	2.1	2.7	3.2	4.2	4.0	1.50	1.65
<i>Jordania</i>	4.4	5.3	5.6	4.7	5.4	2.1	2.25
<i>Líbano</i>						2.05	1.75
<i>Libia</i>						0.30	0.30
<i>Marruecos</i>	4.2	3.6	4.2	3.5	4.6	2.10	2.05
<i>Siria</i>	3.7	3.2	2.8	3.4	2.7	0.80	1.00
<i>Túnez</i>	3.1	3.0	2.7	4.3	4.7	2.15	2.25
<i>Turquía</i>	2.5	2.3	3.7	4.8	4.5	2.00	2.20
<i>Singapur</i>	6.4	6.8	7.7	8.3	8.2	3.75	3.70
<i>Taiwán</i>	4.8	5.3	5.4	6.2	6.8	3.05	3.05
<i>Suiza</i>	7.0	7.2	7.4	7.3	7.4	3.20	3.10
<i>Reino Unido</i>	5.1	4.6	6.2	6.7	7.3	3.05	3.05
<i>EEUU</i>	7.0	7.2	7.4	7.3	7.4	3.10	3.10

Fuente: Gwartney *et al.* (1997) y Holmes *et al.* (1998); véase también Nugent (2000).

Como se puede apreciar en tabla 4.16., Argelia es el país de la zona que peores resultados ha conseguido. Seguido por Siria, donde el rendimiento de las instituciones está en declive. Incluso países como Egipto, Marruecos, Túnez y Turquía, conocidos por sus esfuerzos de llevar a cabo reformas, se encuentran aún entre un 30 y 40 % por debajo de países como Singapur, Taiwán, Suiza o Estados Unidos, conocidos por sus sistemas institucionales muy favorables para hacer negocios.

Disgregando los resúmenes presentados en la tabla 4.16., se obtiene una descripción más detallada de los diferentes elementos que constituyen el resultado final de la tabla 4.17.

Los resultados de la misma encuesta que llevó a los datos expuestos en la tabla 4.15., indican además que un 70 % o más de los empresarios que llevan a cabo negocios en la zona perciben el carácter impredecible del sistema judicial uno de los mayores problemas para sus negocios. En el caso de que se produzcan cambios importantes en la legislación y en las

políticas que afecten a sus operaciones, nunca, casi nunca o solo de vez en cuando tienen en cuenta los intereses articulados por el empresario afectado por dichos cambios. Estas respuestas de los empresarios subrayan claramente que las leyes, las regulaciones y el proceso de establecerlas, cambiarlas o aplicarlas representan un obstáculo grande para fructífera implantación de sus negocios.

Tabla 4.17.: Componentes que constituyen el “Economic Freedom Rating”, 1995

<i>País / Componente</i> ¹²⁴	<i>1A</i>	<i>1B</i>	<i>1C</i>	<i>1D</i>	<i>2A</i>	<i>2B</i>	<i>2C</i>	<i>2D</i>	<i>2E</i>	<i>2F</i>	<i>3A</i>	<i>3B</i>	<i>4A</i>	<i>4B</i>	<i>4C</i>	<i>4D</i>
<i>Argelia</i>	6	2	0	0	2	0	2	5	0	0	—	—	—	1	5	2
<i>Egipto</i>	8	4	10	10	8	0	2	2.5	0	10	4	3	5	6	5	0
<i>Jordania</i>	10	10	0	0	1	6	2	5	2.5	6	8	—	4	8	9	2
<i>Libano</i>	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
<i>Libia</i>	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
<i>Marruecos</i>	10	10	0	0	4	2	4	5	0	8	8	3	1	8	5	5
<i>Siria</i>	3	6	10	0	6	2	0	2.5	0	0	—	—	6	0	6	0
<i>Túnez</i>	10	10	0	0	4	2	6	5	0	8	5	—	1	8	8	5
<i>Turquía</i>	0	1	10	10	7	4	5	7.5	0	0	5	4	9	7	3	2
<i>Singapur</i>	10	10	10	10	6	8	8	7.5	0	10	9	9	10	10	10	10
<i>Taiwán</i>	10	10	10	10	4	6	6	7.5	5	10	5	5	8	10	5	5
<i>Suiza</i>	10	9	10	10	5	8	6	10	10	10	2	8	8	10	4	10
<i>Reino Unido</i>	9	9	10	10	2	6	9	10	7.5	10	2	5	10	10	5	10
<i>EEUU</i>	10	10	10	10	5	8	9	10	7.5	10	3	7	9	10	3	10

Fuente: Gwartney, *et al.* (1997); véase también Nugent (2000).

Todos los índices comparativos acerca de la situación para hacer negocios en los PMNC se pueden contrastar con informes sobre países particulares. Lahouel (1998), por ejemplo, afirma para el caso tunecino que un 68 % de las empresas comentan, que la rigidez de la

¹²⁴ Definición de los componentes: 1A: Tasa de inflación; 1B: Desviación estándar de la tasa de inflación; 1C: Derecho de poseer moneda extranjera; 1D: Derecho de tener una cuenta bancaria en el extranjero; 2A: Consunción del gobierno como porcentaje de la consunción total; 2B: Importancia Relativa de las empresas estatales; 2C: Grado de Control de precios y salarios; 2D: Empezar negocios; 2E: Igualdad de los ciudadanos ante la ley; 2F: Grado en el que las regulaciones del gobierno distorsionan las tasas de intereses reales e interrumpen los mercados de créditos; 3A Transferencias y subsidios como porcentaje del PIB; 3B Tasa de impuestos marginales máxima; 4A Impuestos sobre el comercio como porcentaje de la suma de las exportaciones e importaciones; 4B Mercados Negros; 4C Apertura comercial; 4D Libertad para llevar a cabo inversiones de transacciones con extranjeros. Los índices son de una escala de 0 a 10, cuando más alta es la puntuación, más libertad existe.

administración es un obstáculo o muy serio para sus negocios. Anderson y Martínez (1998) testifican que en Egipto, la introducción de nuevos productos o el cambio de la tecnología de la producción requiere la obtención de licencias de establecimiento y de operación, cuyo procedimiento administrativo requiere mucho tiempo. En el caso jordano, un 83 % de los entrevistados, ven en los impedimentos burocráticos un importante barrera para sus negocios (Kanaan, 1998).

A estos resultados, se tiene que añadir las conclusiones a las que ha llegado Fawzy (1998) en su estudio sobre Egipto. Según este estudio, la administración de los impuestos tanto como el arbitraje de las disputas comerciales representan dos de los más destacados obstáculos para las operaciones empresariales. Es decir, la larga duración para resolver problemas a través del sistema judicial formal es uno de los elementos claves que aumentan considerablemente los costes de los empresarios. Así, el tiempo medio para resolver casos menores en Egipto se ha incrementado de dos años en 1970 a seis años a principios de los años noventa.

Al problema de la lentitud se añade la baja probabilidad para aclarar las disputas. En el caso egipcio esta probabilidad circula alrededor de un 36 %, que se puede contrastar con un 80 % y 88 % en Japón y Bélgica, respectivamente. Es evidente que cuando más se tarde en resolver una disputa, –que además es poco probable que se resuelvan– los costes de transacción para las empresas involucradas aumentan considerablemente y hacen que los negocios sean menos beneficiosos. Un factor adicional que concierne a la resolución de los conflictos es la percepción mayoritaria de la desigualdad o la falta de igual acceso al sistema para aclarar las disputas.

Estos altos costes de transacción tiene a su vez como consecuencia que los empresarios buscan otros lugares para llevar a cabo sus inversiones o/y que se usa tecnologías que emplean poco capital fijo (North, 1990). Destaca la importancia de las instituciones en el rendimiento económico de un país, pero no sólo la existencia de dichas instituciones, sino también la protección de las mismas a través de un sistema judicial que regule distintos aspectos. Un breve análisis de la evolución de los sistemas de resolución de conflictos explica por lo menos en parte, el mal funcionamiento de estas instituciones.

5.4.3. Los sistemas de resolución de disputas en los PMNC

Debido a la muy prometedora situación comercial de los productores en los PMNC, el sistema legal desde el siglo VIII al XII era principalmente indígena y los comerciantes extranjeros preferían los sistemas que encontraron allí antes que los suyos. No obstante, a lo largo de los siglos siguientes, se introduce gradualmente el sistema legal europeo, ya que ofrecía más flexibilidad para los negocios que aquellos predominantes en la región. A lo largo del siglo XIX, la elite en los PMNC se daba cuenta de su retraso comparativo con los sistemas legales europeos y empezó a introducir aspectos legales europeos. Así se puede resumir que un sistema de resolución de conflictos informal tradicional dominaba en los PMNC hasta mitad del siglo XIX. Desde entonces, los sistemas de resolución de disputas están caracterizados por una mezcla peculiar de sistemas tradicionales y modernos. La paulatina introducción de elementos europeos a partir del siglo XIX se puede concebir como una de las razones por las cuales los responsables de los PMNC excluyeron a los hombres de comercio y los ciudadanos extranjeros de la legislación doméstica y la aplicación de leyes extranjeras. A través de la exclusión de los ciudadanos que provenían del poder colonial de las tareas tributarias tanto como de la prosecución en cortes mixtas o domésticas, la población indígena empezó a percibir el sistema judicial como estándar dual y así eliminaron la legitimidad de los sistemas jurídicos modernos y el arbitraje internacional de la mente de los ciudadanos indígenas. Esta distinción entre ciudadanos de los poderes coloniales y los ciudadanos indígenas no era igual de intensa en todos los países, y fue eliminada a principios del siglo XX. No obstante, la influencia de este carácter dual del sistema legal tanto al respeto de la justicia como al rechazo de las intervenciones extranjeras se extendió por toda la región de los PMNC.

Otro elemento clave que impidió la evolución de un sistema de resolución de conflictos en la zona era el fuerte fomento de las empresas públicas y por lo tanto, la regulación del gobierno promoviendo estas empresas. En consecuencia, para la empresa privada resultaba cada vez más difícil y más costoso competir con las empresas estatales, y la mayoría de las disputas tuvieron que pasar más bien por procedimientos administrativos que por procedimientos legales.

Hoy en día la necesidad de poseer sistemas de resolución de conflictos resulta imprescindible para el funcionamiento de la economía, ya que fenómenos como la globalización, la privatización y el aumento de la competitividad entre grandes empresas multinacionales han aumentado considerablemente la demanda de resoluciones de disputas.

5.5. La formación y la legitimidad del Estado

La cuestión sobre la legitimidad de los regímenes se ha presentado en el análisis de la política económica como causa y consecuencia omnipresente, razón suficiente para ver más detalladamente las fuentes de legitimidad de los regímenes políticos de los países del Sur del Mediterráneo. Estrechamente vinculada con las fuentes de la legitimidad se encuentra la evolución del concepto de Estado en el contexto árabe.

5.5.1. La evolución de la organización política en el mundo árabe

El concepto de Estado es originariamente de Europa, donde nació en el siglo XVII con la *Paz de Westfalia*, y en términos generales se entiende como comunidad de personas limitados a un territorio. En el pensamiento político árabe de los siglos XIX y XX, se encuentra diversos conceptos de unidad e integración, pero ninguno concuerda con la concepción de Estado en el sentido europeo. De tal forma, y de acuerdo con Ben Achour, el Estado ha llegado a esa región como “mercancía importada” (cit. según Ayubi, 1998:45).

Hasta principios del siglo XIX, los musulmanes comprendieron la política en términos de *umma* o comunidad islámica¹²⁵, y *jilāfa* o representación de la autoridad. Los fundamentos del Estado islámico fueron ideológicos, no políticos ni territoriales. Y esto explica que el objetivo principal del *jilāfa* era la defensa y la protección de la fe y no del Estado (Martín, 1999). Solo más tarde se desarrolló un concepto idóneo para vincular estas dos categorías (Ayubi, 1998). El análisis etimológico de la palabra *dawla*, utilizada hoy en día para expresar Estado en el sentido europeo, afirma, en cierto modo, la idea de Achour.

¹²⁵ originariamente denotaba una comunidad étnica o religiosa, pero con el paso del tiempo se convirtió casi exclusivamente en noción para denominar la comunidad islámica.

Según Ayubi, el término *dawla* aparece en el Corán y fue utilizado ya por los autores musulmanes medievales, pero su significado era “girar, rotar o alternar” (ibídem). Paulatinamente su sentido se acerca a “dinastía” para convertirse recientemente en “Estado”¹²⁶.

Aunque poco a poco se ha establecido el término Estado en el lenguaje cotidiano, no se debe olvidar, que la concepción de Estado no esta presente en las fuentes sagradas, y de aquí se deriva, como antes se ha mencionado, que la referencia del Islam es la *umma* y no el Estado. Y que en el Corán mismo haya pocas referencias a la organización política, en contraste a la multitud de referencias sociales y sobre la vida privada que existen. Martín identifica autoridad y mandato (*hukm* y *amr*), obediencia (*tā‘a*) y consulta (*shūrā*) como los únicos principios sobre la organización política (1999:27).

El acto de gobernar se basa según el Islam en tres elementos claves: la ley islámica o *shari‘a*, la representación de la autoridad o *jilāfa*, y la comunidad islámica o *umma*. La relación entre los tres elementos claves es que la comunidad debe apreciar la ley sagrada y la *jilāfa* debe ejercer su autoridad de acuerdo con la *shari‘a*. Hay que tener en cuenta que en contraste al concepto de Estado europeo, la comunidad no posee la soberanía y la *jilāfa* no representa la comunidad, sino es el depositario de la autoridad que reposa en Ala. Así que el principio de *jilāfa* se funda en el proceso de delegación de la autoridad de Ala al Profeta y de éste a sus sucesores, los califas. De esta manera en el Islam toda autoridad está concentrada en Ala, la autoridad del califa está delegada y ejercida en nombre de Ala.

En este punto surge uno de los principales problemas relacionados con la legitimidad de los regímenes políticos. El Corán no especifica el mecanismo de sucesión del Profeta. La división dentro del Islam entre *sunníes*, *shííes* y *jariýíes* ha sido resultado de la cuestión política sobre la sucesión y sólo en el segundo plano una particularidad religiosa. Las distintas sectas se diferencian principalmente en la línea de sucesión del Profeta admitida por sus seguidores.

¹²⁶ Según Lewis, la palabra *dawla* aparece en su sentido actual de Estado por primera vez en un memorándum turco (*devlet* en turco) alrededor del año 1837 (Ayubi 1998:46).

A partir del siglo XIX se empezó a introducir nuevos términos con el fin de definir la organización política. Vinculado con la creación de instituciones, nacen las denominadas Asambleas o *ma'yilis*, instituciones de origen europeo. La *ma'yilis al-sh'ūrā* (Asamblea Consultiva) en Egipto (1829) y *al-ma'yilis al- a'lā* (Asamblea Suprema) en Túnez (1861–1864) fueron los primeros casos de estas nuevas instituciones.

Esta evolución, junto con las reformas iniciadas en una primera fase por el sultán de Turquía y denominadas *tanzimāt* (organizaciones y planes) inauguraron un periodo de modernización política, en el cual se trataba de progresar hacia un modelo constitucional con todas las cuestiones relacionadas sobre el papel del Estado o la limitación del poder del gobernante. Los nuevos pensadores y reformistas políticos de este periodo innovador estaban convencidos que la creación de un Estado moderno con su aparato burocrático tiene que ir mano a mano con el establecimiento de un sistema político representativo a la europea, reformando así también la concepción islámica del poder. Las reformas representaban en gran medida un medio para detener la penetración europea. Entre los principales aspectos de *tanzimāt* se encuentran la centralización burocrática, el registro de la propiedad, la creación de nuevos ejércitos, etc. Pero como en la vida real, el objetivo y la realidad muchas veces no se ponen de acuerdo, como observa Owen:

"[...] el principal efecto de las reformas fue totalmente opuesto al que originariamente se pretendía. En lugar de hacer aquellos [E]stados más independientes de Gran Bretaña, Francia y Rusia, se les hizo más dependientes; en lugar de permitirles controlar el proceso de penetración económica europea, se hizo que este proceso de penetración resultará mucho más fácil." (1981: 57–58, cit. según Ayubi, 1998:136).

Algunos de los innovadores buscaron una forma de síntesis entre la influencia europea y la herencia islámica. El resultado de estas reflexiones fue que el principio de la *sh'ūrā* (consulta) podría ser el enlace entre los aspectos europeos (exógenos) y los aspectos islámicos (endógenos) (véase Esposito / Voll, 1996:28). Contrario a esta idea, Sivan (1997) argumenta que la *sh'ūrā*, que no significa la consulta del pueblo o sus representantes, resulta un obstáculo para la democracia. Tanto en el Túnez del reformista Jayr al-Din como en el Egipto de Muhammad Ali, los primeros intentos de institucionalización fueron interrumpidos por los oscuros intereses de los poderes colonizadores. De aquí se puede concluir que la

brusca interrupción de la síntesis entre lo “exógeno” y “endógeno” por parte de los colonizadores y la elite nacionalista desembocó en lo que hoy en día concebimos como dos sistemas contrapuestos que paulatinamente “...provocarían una gran crispación en las sociedades musulmanas.” (Martín 1999: 64).

La organización política de los países de la cuenca sur y oriental del Mediterráneo vivió durante el periodo de la colonización una doble dinámica de imposición y de imitación (ibídem): por un lado, se desvaloró el corpus tradicional, debido al etnocentrismo de los poderes coloniales; por otro lado, las elites nacionalistas deseaban la adopción y la imitación del modelo occidental.

5.5.2. La evolución tras la independencia

Después de la independencia, las fuentes de legitimidad de los nuevos regímenes se basaron principalmente en dos. Por un lado, la legitimidad nacionalista y desarrollista, y por otro lado, la legitimidad islámica.

Las nuevas elites nacionalistas árabes, que surgieron desde la lucha por la independencia contra los colonizadores, trataron de sustraer a la religión su papel como principio organizador de la sociedad. Esta voluntad de las elites de alejar los nuevos Estados de su tradición islámica llevó a la mayoría de los regímenes árabes a adoptar los principios de soberanía popular y de gobiernos de tipo representativo. La legitimidad de los dirigentes se basaba –a parte de la derivada de la construcción política de un Estado moderno– en una legitimidad desarrollista, denominado por Martín (1999: 205) la “fuente de legitimidad basada en una promesa”, la promesa de comprometerse al desarrollo económico y la distribución de la riqueza. En consecuencia, esta promesa otorgó los fundamentos al establecimiento del llamado capitalismo de Estado. Esta fuente de legitimidad, con su auge durante los años setenta se basaba ante todo en dos alianzas o pactos, una entre los políticos y los tecnócratas, que estaba estrechamente vinculada a los proyectos de industrialización nacional, y otra, entre el poder y la sociedad, que se construyó sobre el siguiente mecanismo: cuando el Estado satisface las necesidades de la población, la sociedad no pondría en duda la legitimación de los gobernantes. La “compra” de esta legitimidad popular a través de

grandes inversiones públicas en la economía distributiva y un aparato burocrático se hizo posible gracias a las fuertes tendencias rentistas de las economías nacionales (petróleo, geoestratégica, militar....) necesarias para la financiación de los proyectos de desarrollo nacional, la enorme concentración del poder, la identificación entre Estado y partido gobernante y en muchos casos la patrimonización del Estado por los líderes gobernantes.

A pesar de los intentos de sustituir al Islam como base de identidad, lealtad y autoridad en la sociedad a través de la secularización y el nacionalismo, no se logró del todo eliminar la fuente de legitimidad basada en la tradición islámica. Dos elementos explican el fracaso de eliminar el Islam de la vida política. Por un lado, el déficit de reafirmación cultural y de identidad producida durante la época colonial y por otro lado, las fuertes raíces del sustrato cultural islámico en las sociedades musulmanas. Estos dos aspectos explican principalmente la continuación de la existencia de importantes elementos de la estructura política islámica y su legitimación.

De estas circunstancias se puede derivar, como afirma Martín, que en los Estados árabes coexisten dos fuentes de legitimación política diferentes, la fuente nacionalista–desarrollista y la de ejercicio, de la que procede la legitimidad islámica. La supervivencia de esta última fuente en los Estados “modernos” árabes, se observa en que dichos Estados han institucionalizado el Islam con el fin de apoyar su legitimidad política. Para conseguirlo, todos los líderes árabes ponían en práctica políticas de dominación del cuerpo de *ulemas* y de control de las instituciones islámicas. La institucionalización u “oficialización” del Islam se traduce por ejemplo en la creación de consejos superiores islámicos, equipados con las funciones de sancionar las leyes y líneas maestras de los gobiernos, o en general, de emitir dictamen religioso (*fatwas*)¹²⁷. Todo estos aparatos religiosos (mezquitas, propagación religiosa,...) quedaba bajo la tutela de los Ministerios de Asuntos Religiosos con el fin de ejercer el control. Al igual, esta relación entre poder y el Islam institucionalizado se basa en un pacto implícito, de tal forma que a cambio de que el régimen político aceptaba el control del mantenimiento del orden social islámico por parte de las instituciones religiosas, estas instituciones a su vez no cuestionaron políticamente el poder y su legitimidad.

¹²⁷ En muchos casos, dicha institucionalización ha llevado al establecimiento de la figura del *mufti* de la República (Túnez y Egipto), el Consejo Superior Islámico (Argelia) o el Consejo Superior de *Ulemas* (Marruecos).

En algunos países, dichas instituciones de tradición islámica continuaron legitimar formalmente los regímenes políticos, como por ejemplo en el caso de Egipto y Marruecos. En Egipto es la institución de la *sh ūrà* la que legitima instituciones electas que se encuentran junto al Parlamento, la *ma ŷlis al-sh ūrà* (Consejo Consultivo) con el poder de proponer modificaciones de la constitución. Y en Marruecos, la institución de *bay'a* (juramento) constituye un elemento importante del proceso de legitimación de la dinastía que gobierna el país.

Dicha “doble” legitimidad se expresa también en la interpretación del concepto de “nación” en dos formas diferentes: a parte de la interpretación en el sentido occidental como proyecto político-territorial, se asume también la idea de nación como entidad cultural. En esta última dimensión se incorpora la tradición islámica. Es decir, los Estados-naciones arabo musulmanes se basan en esta concepción doble: la *mu'min ūn* (cultura islámica) y la *muwatin ūn* (político-secular). Esta doble concepción aparece también en las estructuras legislativas de estos Estados. Mientras se aplica para la jurisprudencia del estatuto personal leyes basadas en la *shari'a*, que representa la concepción de *mu'min ūn*, en el ámbito penal, comercial y de la organización de los tribunales, se aplica el derecho positivo con su origen occidental, representando de esta manera a la *muwatin ūn*. Los estatutos personales son por lo tanto la pieza clave y el rasgo particular musulmán frente a la adopción del derecho positivo.

Filali-Ansary (1999) afirma que hasta hoy en día, todos los países árabes aplican leyes basadas en la *shari'a* para la legislación en asuntos de estatuto personal. De tal modo, la dualidad se expresa igualmente en la doble referencia nacional, que es la del *watan* (nación) y la de la *umma* (comunidad).

5.5.3. El declive de la legitimidad o el incumplimiento de la promesa

Los fundamentos frágiles en que se basaba la legitimidad desarrollista salían a la luz del día durante los años ochenta, a causa de los bajos precios del petróleo en los mercados internacionales y de la subsiguiente crisis económica. En consecuencia, se rompió el pacto social que representó la fuente de legitimidad de los regímenes.

Junto a la bajada de los precios del crudo, la reducción de las tensiones de la Guerra Fría provocaron el declive de la importancia geoestrategia, y de esta manera, la reducción de las asistencias económicas y militares por parte de una u otra superpotencia, que representan para algunas economías un importante ingreso financiero. En la medida que se agravó la falta de los flujos económicos que podía atraer el país, aumentó el número de gobiernos que recurrían a los préstamos extranjeros para poder mantener el equilibrio social.

Las estructuras políticas que se habían creado y establecido durante los años del auge económico (capitalismo de Estado; autoritarismo,...) hizo imposible encontrar el consenso entre las elites y los grupos de poder para llevar a cabo las reformas necesarias, porque estas reformas se dirigían directamente a estos grupos, los grupos que más se habían beneficiado del sistema existente. Por lo tanto, todas las “reformas” llevadas a cabo a raíz de estas crisis no llegaron a ser más que ajustes “tácticos”¹²⁸ (Martín 1999), con el fin de satisfacer de una u otra forma la presión tanto interna como externa (Banco Mundial, FMI, etc.), sin que se hubiesen realizado cambios sustanciales económicos o políticos, que supuestamente hubiesen significado una pérdida de poder político y beneficios económicos. Las reformas “tácticas” se manifestaron ante todo en una apertura comercial y un capitalismo especulativo, con los cuales se consiguió lo contrario, es decir, se empeoró la situación socioeconómica y en la misma medida aumentó el desequilibrio económico y social, disminuyó la legitimidad de los regímenes políticos, un hecho que se manifestó en las sucesivas revueltas populares de Argelia (1988), Egipto (1977), Jordania (1989 y 1996), Marruecos (1981 y 1984) o Túnez (1984).

¹²⁸ Ejemplos de estas reformas son la “rectificación” siria de 1970, la apertura de Túnez durante los años setenta, la *infitāh* de Sadat en Egipto, la *perestroika* de Libia de 1987 o la reforma argelina de 1988.

En suma, la situación socioeconómica de los años ochenta que pone de manifiesto el incumplimiento de las promesas de desarrollo por partes de las elites, expresa la erosión de esa fuente de legitimidad y las crisis del pacto entre el poder y la sociedad. Cada vez había más gente que cuestionaba la legitimidad del poder. Y en la medida que la fuente de legitimidad desarrollista perdió su aceptación, emergían los islamistas como la oposición predominante que desafía a los gobiernos.

6. La estructura social y sus actores

Tanto la estructura y el orden económico como las estrategias y políticas de desarrollo determinan la formación de clases sociales o determinados actores sociales. Bajo el concepto de actores sociales se entiende en este contexto todos los intereses, grupos y clases que están relacionadas con el Estado, que intentan influir en las políticas y que están afectados por las estrategias de crecimiento del Estado o incluso fueron creados por las estrategias de desarrollo del Estado.

Los cuatro factores interrelacionados y mencionados anteriormente¹²⁹ proporcionan el fundamento para la diferenciación de clases sociales y las formas de dominación interna. Para poder comprender como estas condiciones económicas han provocado o provocan la formación de clases sociales se tiene que analizar la naturaleza de la dominación en el Mundo Árabe y la definición de los aspectos sociales y económicos según se determina la pertenencia a una u otra clase social. Para la realización de eso, Barakat (1993) propone una clasificación jerárquica, es decir según el grado de significado. Según esta clasificación, se distingue a primera escala entre a) propiedad y el control de tierras y capital, en segunda plano b) del rango social adscrito (*nasah*) y la autonomía ocupacional. Esta distinción se basa en criterios de explotación y dominación.

¹²⁹ Estos factores son: relaciones de dependencia; crecientes disparidades entre ricos y pobres dentro de un país; las diferencias entre países ricos y pobres dentro de la región; y la ausencia de un desarrollo equilibrado

6.1. La formación de clases sociales

La aparición paulatina de un sistema de propiedades a lo largo de los últimos dos siglos ha llevado progresivamente a la formación de clases sociales. A raíz de la introducción de propiedades evolucionaron las clases con bases económicas como los terratenientes, propietarios y familias herederas feudales. Las propiedades privadas, la comercialización agraria y el desarrollo de unas vías de comunicación y de transporte son mecanismos que influyeron en la creación de una clase burocrática de terratenientes. La importancia de la tenencia de tierra en la formación de clases en el Mundo Árabe contemporáneo ilustran también los casos de los países del Magreb. La destrucción de la sociedad pre-capitalista en el Magreb por los colonizadores franceses creó un sistema de desigualdades duales: por un lado, las destacables entre los colonos europeos y los nativos, por otro lado, las inmensas desigualdades entre distintas clases dentro de la sociedad nativa. Desde la independencia, estas diferencias se han hecho cada vez más patentes (Barakat, 1993).

A parte de las tierras en propiedad, la riqueza (no en forma de tierras) era otro factor significativo que determina la posición de las clases en todo el Mundo Árabe. Anterior a la integración gradual del Mundo Árabe en el sistema capitalista mundial durante el siglo XIX, la región se caracterizaba por el comercio de gran distancia que a su vez causó la creación de un grupo social de mercantilistas, denominado en árabe *tujjar* (ibídem), que constituía la elite urbana o los notables.

El desarrollo de una burguesía se vio facilitado por las inversiones en el comercio, en la industria y en el sector manufacturero. Dichas inversiones han sido dominadas por unas pocas familias de notables situadas en las ciudades árabes. Así estas familias podían consolidar sus riquezas y dirigían el destino del país, junto con los grandes terratenientes, la *ulemna* y la elite militar. Esta triada dominante (líder-capitalista-terrateniente) no se ha desafiado hasta mediados del siglo XX.

La integración en el sistema capitalista mundial causó el declive de esta elite mercantilista. Con la nueva situación económica y política, surgió una burguesía nueva, en la que se incorporaron profesionales, ejecutivos, burócratas, tecnócratas, empleados, etc. El conflicto entre la burguesía antigua y los colonizadores empujó a esta burguesía nueva hacia una tendencia más nacionalista. La formación de partidos nacionalistas indica la transformación de la nueva burguesía de una clase a sí misma a una clase para sí misma. Tras la independencia, la disponibilidad de nuevos recursos les ayudó a conseguir y ejercer el poder. Sobre todo durante los años setenta, los ingresos petroleros aumentaron las esperanzas del desarrollo económico y de la formación de capital.

Esta nueva riqueza se podía emplear para conseguir un crecimiento económico “autosostendio”, basado en una estructura económica más diversificada y una distribución igualitaria de los beneficios, que repercutiría en una estabilidad interna. Pero estas suposiciones no se cumplieron. El resultado fue opuesto a las expectativas iniciales: aumenta la dependencia con Occidente, se incrementaron de las disparidades entre ricos y pobres, tanto a nivel regional como nacional, y creció más bien el consumo que de la producción.

El segundo criterio importante para la comprensión de la construcción de clases sociales en el Mundo Árabe y sus distinciones es el estado social de una persona o una familia, determinado o bien por la vinculación a una familia prominente o bien de la reclamación de descender de una. Este criterio, conocido en el Mundo Árabe bajo el concepto de *nasab*, es a la vez el resultado y la causa del proceso histórico de la formación de clases sociales (Barakat, 1993). El fenómeno de la herencia del estado social, asegura por un lado la transferencia de propiedades y riquezas dentro de la familia, pero por otro lado, impide el proceso de movilidad social vertical. Otro factor, la “autonomía ocupacional”, que influye en el estado de los miembros de la sociedad está estrechamente vinculado con el proceso de trabajo. Aquí se plantea la pregunta sobre si alguien trabaja para sí mismo, o para otros, o la forma de control sobre el proceso de producción.

Es un factor económico que determina el estado social de una persona o una familia. Trabajar para uno mismo es socialmente mejor que trabajar para otro. Y tener su propio negocio, y encima, emplear otras personas que trabajan para uno, es aún más valorado a la hora de determinar el estado social. El impacto de este fenómeno del orden social en la vida

económica es obvio: ésta se encuentra tan vinculado con el estado social que parece tener prioridad sobre los imperativos del mercado. Un fenómeno que se puede observar también en la elección de las carreras de los jóvenes: esta decisión se define más bien por factores sociales, que por la demanda del mercado (véase parte de la burocracia).

La interacción de los determinantes del orden económico por un lado, y la base de la separación de las clases sociales permite agrupar tres mayores grandes grupos dentro de las sociedades árabes: a) una clase dominante, o la burguesía “grande” y los notables; b) una clase intermedia o la burguesía pequeña, tanto antigua como nueva; y c) la clase obrera, formada por trabajadores, campesinos y proscritos.

La burguesía “grande” es la clase que domina tanto en la esfera económica como en la política. Por lo tanto, es la clase que reúne la riqueza, el poder y el prestigio social del país. Su composición cambió durante el siglo XX.

El ejemplo de Egipto ilustra este cambio. Antes de 1952, dicha clase estaba compuesto por: los terratenientes, cuyo trabajo consistió en administrar sus tierras, y por una aristocracia, que cultivaba la tierra (principalmente algodón) y producía materias primas agrícolas para la industria transformadora y los mercados internacionales. Esta aristocracia constituyó el fundamento para los partidos constitucionales liberales posteriores a 1952. Con la llegada de Nasser al poder y la revolución egipcia de 1952, esta clase dominante modificó su composición. Así al final de la era Nasser se incluían miembros de las capas altas de la burocracia, comerciantes, empresarios, altos ejecutivos, y altos profesionales liberales.

En Siria y Túnez ocurrió una transformación muy parecida. En Argelia igual, con la diferencia, que allí eran los colonos franceses los que eran sustituidos. En Jordania, Líbano y Marruecos, las familias aristocráticas de notables consiguieron mantenerse en el poder. No obstante, la base amplia de esta nueva burguesía grande está disminuyendo. El énfasis a la propiedad de tierra, herencia y educación está perdiendo valor y significado frente al incremento en importancia de la riqueza. La burguesía en los países productores de petróleo de la región, se está redefiniendo en términos de posesión de riqueza a costa de la distinción de clases. Es una evolución importante, desde que esta clase redefinida invierte gran parte de

su capital en los países industrializados y lo dirige más bien al consumo que a la producción. Por lo tanto, dicha burguesía se ha expuesto al control externo.

La clase intermedia o burguesía pequeña (antigua y nueva), se nombra así por su situación entre la burguesía y la clase obrera, pero también se define así en términos de propiedad y de su control del proceso de producción. En el Mundo Árabe, este grupo está caracterizado por su alta heterogeneidad, ya que se compone por todos los individuos que poseen propiedades o controlan una cantidad pequeña de terrenos o capital o un negocio, pero también por aquellos que ejercen un oficio especializado no-manual. La burguesía pequeña antigua está formada por los pequeños comerciantes y las pequeñas tiendas familiares. Sin embargo, desde la integración del Mundo Árabe en el mercado internacional, la importancia de esta “subclase” está disminuyendo considerablemente con respecto de los demás subclases. Al contrario, la burguesía pequeña nueva abarca funcionarios y otros empleados del gobierno, profesores y oficiales del ejército. El creciente tamaño de dicha clase se debe a la expansión del aparato burocrático, de las organizaciones de negocios y de profesionales, y de las empresas privadas. Este crecimiento a su vez mide el impacto que tienen las nuevas tecnologías, la educación y la urbanización.

La heterogeneidad de esta clase es la principal causa que explica porque este grupo no es capaz de enfrentarse en su conjunto a los problemas y de superar sus orientaciones ideológicas conflictivas. Este rasgo particular llevó a Hisham Sharabi a denominar a la clase burguesía pequeña árabe una “clase híbrida” de una sociedad neopatriarcal (cit. en Barakat, 1993:90). En las sociedades donde esta clase no logró ser parte integral del colectivo dominante ha servido como puente entre la burguesía grande y la clase obrera. En este papel ha sido decisivo el grupo para prevenir cambios revolucionarios: en vez trabajar junto con la clase obrera, ha contribuido en disminuir la lucha de clases y ha adoptado reformas limitadas desde arriba. Además, como indica la composición de esta clase, sirve a la elite como instrumento para mantener el corporativismo autoritario: en ella se pueden incorporar con facilidad todos los grupos de interés en los cuales puede emerger una amenaza para la clase dominante, y así se mejoran los medios de control una vez integrados en esta clase intermedia.

Como última mayor clase identificable en las sociedades árabes contemporáneas, se encuentra la obrera, donde se agrupan todo los demás sectores de la sociedad que no están incluidos en las dos primeras descritas. Esta clase está compuesta por varias subclases, que incluyen entre otros el obrero industrial, el campesino y el soldado, y además está dividida en diferentes comunidades. Es una clase *en si misma*, pero todavía no ha sido capaz de formar una clase *para si misma*. Este se debe a motivos de organización de las diferentes partes de ella. No son las condiciones de trabajo comunes las que han provocado una organización. Los artesanos tradicionales trabajaban a cuenta propia en negocios familiares y pertenecen a gremios, que ofrecen una forma de organización. Y los obreros se organizaron en sindicatos y participaron activamente en partidos políticos y movimientos nacionalistas en casi todos los Estados árabes. Sin embargo, sus logros siempre han sido minados por otras fuerzas (Barakat, 1993)¹³⁰.

Un patrón que mejor describe esta situación es el concepto de corporativismo autoritario. Este corporativismo se basa fundamentalmente en dos suposiciones. Por un lado la propagación de un objetivo colectivo nacional, es decir, la construcción de un Estado moderno que da a sus ciudadanos bienestar y una vida digna. Esta meta, a su vez, dio legitimidad a los gobiernos, y además sirve para calmar las fuerzas opuestas al régimen. Por otro lado, que los intereses e identidades de los diferentes clases no son relevantes para la relación con el Estado (Murphy, 1999). Este argumento, y la justificación del uso de la fuerza contra grupos opuestos al Estado por el bien de la creación de un Estado moderno han sido los factores destructivos de cualquier tipo de movimiento contra el Estado.

En el Magreb, la situación de la clase obrera se dibuja de forma diferente. El papel político de los sindicatos es más importante. Este fenómeno se explica porque desde su creación en los años treinta, luchaba contra el capitalismo extranjero, con su impacto doble de explotación y colonización. De allí se explica la estrecha relación entre los sindicatos y los movimientos nacionalistas.

Los factores que influyen en la formación de las clases sociales disminuyen las posibilidades de una competencia justa para adquirir riqueza, poder o cambiar el estado social. Esta ausencia de la igualdad de oportunidades hace la movilidad social vertical casi

¹³⁰ Acerca de los movimientos obreros en el Magreb véase López García (1989).

imposible. La heterogeneidad de las clases, ante todo la clase intermedia y obrera dificultan la creación de una conciencia de clase clara y la articulación de intereses comunes. Además, hay otros factores que impiden la clara articulación de intereses y el desarrollo de una conciencia común. El aspecto más significativo es que en las sociedades árabes coexisten diferentes modos de producción, que son a la vez semi-feudal, semi-capitalista, semi-agrícola y semi-industrial. Esta coexistencia de diferentes modos de producción impide la clara formación de una burguesía y un proletariado. Las líneas de separación entre las clases son difusas. La supervivencia de las estructuras, las condiciones antiguas y la aparición de corporaciones, que sostengan y promuevan la solidaridad a través de comunidades, impedía que se creara una organización poderosa y eficaz basada en la articulación de intereses comunes.

Otro factor que caracteriza la realidad social es la represión política, ejercida por la burguesía y la burguesía pequeña que han frustrado todos los esfuerzos de movilización y organización. Además la precaria situación socioeconómica provoca que gran parte de la sociedad se encuentre totalmente preocupada con satisfacer sus necesidades diarias, que no tenga fuerzas para pensar en la organización y la articulación de sus intereses. Y finalmente, un factor más que explica el estado de la formación de las clases sociales en las sociedades árabes es el cultural. Por ejemplo, el principio legal de *kafa'ah*, un principio que reclama la igualdad de los matrimonios, impide la mezcla entre miembros de diferentes clases sociales con la intención de legitimar las diferencias entre clases.

Tras la independencia, el énfasis en las exportaciones de productos primarios beneficio ante todo a los grandes propietarios de explotación agrícola, pero también a los grupos de poder del gobierno, que empezaron a controlar dichas exportaciones. En la segunda etapa, la de sustitución de las importaciones, se favoreció una burocracia alimentada por la pequeña burguesía industrial urbana. Esta a su vez aprovechó todos los programas de inversiones públicas. Existe un amplio consenso de que el Estado intervencionista en el Mediterráneo generó una burocracia estatal que controlaba, pero que no era propietaria de los medios de producción. De ello se infiere al concepto del capitalismo estatal.

Finalmente, la liberalización económica provocó graves conmociones estructurales. El capitalismo estatal se sustituye paulatinamente por un capitalismo liberal. Se produjo una

triple convulsión: 1) una fuerte diferenciación social en el seno de las capas medias; 2) un lento y profundo cambio en la base social de los poderes establecidos; y 3) una crisis generalizada de legitimación de los Estados. (Nair, 1999).

Los sectores profesionales como el profesorado o los técnicos entre otros, que en las etapas anteriores han sido los protagonistas del proceso modernizador, se encuentran cada vez más marginados, mientras se crean y establecen más capas sociales ligadas a los sectores liberales. La legitimidad del Estado que se centraba principalmente en la promesa del desarrollo y la independencia económica, basadas en una economía rentista (Martín 1999), no se podía sostener más. El cambio fundamental que viven estos países, dominados por el control económico del Estado, se centra en que la elite dirigente tiende a negociar cada vez más con la nueva burguesía empresarial, que representa el capital privado.

Con la liberalización económica, los sistemas han pasado de ser menos integradores y además de aumentar la diferenciación social. Esta disociación de las capas medias provoca un cambio en la base social del poder (Nair, 1999).

6.2. La influencia del ejército

No cabe duda, que el papel del ejército en la vida cotidiana de los países en cuestión es importante, aunque como veremos, dicho papel ha cambiado fundamentalmente a lo largo de la breve historia de los PMNC. Tratando el rol del militar en el contexto diseñado por el presente análisis, se tiene que hacer hincapié en el desarrollo de sus funciones en la vida política, y los factores que han influido en este desarrollo. Además de analizar los efectos que tiene el estamento militar tanto en la vida económica como en la estructura social. Sólo teniendo en cuenta estas correlaciones, la comprensión puede ser completa.

6.2.1. La evolución del ejército como actor social

El papel del militar en los PMNC se desarrolló en gran parte por el entorno regional e internacional. El Mediterráneo en general, y el Oriente Próximo en particular, es una de las zonas más conflictivas del mundo, donde durante la confrontación Este–Oeste, las superpotencias buscaban a través de alianzas y soportes ganar ventaja sobre su rival en Washington o Moscú, respectivamente. Este traslado del conflicto ideológico y el mecanismo de hacerse “amigos” en la cuenca, se traducían a menudo en ayuda de armamento, tanto en material como en formación de técnicos. De este modo, los países de la cuenca mantenían un parque bélico muy moderno. Sin embargo, a esta evolución a nivel internacional se antepone a nivel regional en la mayoría de los países una lucha por la liberalización nacional contra los poderes coloniales. Es el caso más destacable y más sangriento de Argelia por un lado, y por otro lado, el conflicto árabe–israelí, como consecuencia de la creación de un Estado judío, con varios enfrentamientos bélicos y la derrota catastrófica de los ejércitos árabes frente a Israel en Junio de 1967 (Picard, 1988).

La intervención militar en la política se ha convertido en un fenómeno muy común en muchos países árabes, durante los años cincuenta a setenta, sobre todo por el clima de enfrentamiento regional y a medida que se agravaba la confrontación Este–Oeste, supieron modernizar y ampliar sus arsenales de armas. A nivel nacional destaca, la percepción del ejército como la institución que mejor organizada estaba para llenar el vacío de poder que dejaron las autoridades coloniales tras su retirada. A esta función como actor para llenar el vacío, se añaden una serie de factores, que apoyaban al militar en esta tarea. En muchos casos, el militar luchó contra el colonizador odiado, lo que le otorgó la suficiente legitimidad para controlar el Estado que ganaba recientemente su independencia. Además la población percibió al ejército como un instrumento de modernización, como agente capacitado para

dirigir el país en el proceso de transformación de un Estado tradicional a un Estado moderno. Un factor adicional que alimentó esta percepción tan positiva es que gran parte de la nueva generación de los oficiales en las filas del ejército provenían de las zonas rurales y de las clases menos privilegiadas (Picard, 1988).

Todo esto, mejoró la imagen del ejército en el mundo árabe y les dio un considerable grado de legitimidad y apoyo para la construcción de un Estado moderno. Esta explicación concuerda con los argumentos expuestos por Huntington (1968) en su trabajo seminal *Political Order in Changing Societies*, donde el autor lanza la hipótesis sobre la necesidad de “regímenes pretorianos” que requieren una mano fuerte para el desarrollo nacional, porque son regímenes que subyugan la presión popular por beneficios económicos y sociales, y de esta manera son capaces de establecer el orden necesario para el desarrollo económico sin correr el riesgo de sufrir tumultos populares. Durante este tiempo (desde 1950 hasta 1970), denominado por Barry Rubin (2001) *Golden Age of Coups in the Arab World*, el ejército ha estado fuertemente politizado y ha actuado fuera del control de los líderes políticos.

En esta época, el ejército fue la institución nacional más eficaz, en algunos casos incluso la única. Sin embargo, la cuenca del Mediterráneo nunca ha estado expuesta a tantos golpes de Estado como, por ejemplo, América Latina (véase tabla 4.18).

6.2.2. Los líderes políticos y el ejército

Aunque a primera vista, a lo largo de la historia de los PMNC no se encuentran tantos periodos de juntas militares, las sociedades han vivido temporadas prolongadas de regímenes militares o al menos semi-militares. Como se puede comprobar en tabla 4.18, hasta hace poco los líderes políticos de muchos países de la cuenca han sido militares. Este fenómeno explica el porque no había tantos golpes militares como en otras partes del mundo. Es decir, debido a las buenas relaciones personales de los líderes políticos con las fuerzas armadas, la cuenca del Mediterráneo lleva actualmente más de treinta años sin experimentar un golpe militar.

El análisis breve de algunos *curricula vitae* de los líderes políticos confirma este argumento: el presidente egipcio, Hosni Mubarak, tanto como el difunto presidente sirio, Hafez al-Assad, eran comandantes de las fuerza aéreas de sus países. El difunto rey Hussein de Jordania, que se graduó en la Academia Militar Británica, prestó mucha atención personal al ejército. La tabla 4.18. recoge los líderes políticos que han conocido los PMNC y destaca claramente la larga duración en el poder de estos líderes y que gran parte de ellos provienen de las filas del ejército. Líderes civiles como Yasir Arafat son conocidos más bien por vestir uniforme militar que por ir como paisano. Y con respecto a la nueva generación de líderes, el Rey Abdallah de Jordania ha sido oficial y jefe de una unidad de fuerzas especiales destacada. La importancia de las relaciones personales de los líderes con las filas militares queda patentes con el ejemplo del nuevo presidente sirio, Bashra al-Assad. Oftalmólogo de formación y sin ningún tipo de experiencia militar, llegó a ser oficial del ejército, cuando se confirma que iba a ser el sucesor de su padre (Rubin, 2001).

Esta breve descripción muestra la importancia de las relaciones con el ejército, pero también pone de manifiesto, que los líderes políticos han conseguido mantenerse en el poder o de sobrevivir a la latente amenaza de las filas militares. Esta capacidad de impedir que los militares exijan el poder político se logró a través de diferentes estrategias, que a su vez explican y provocan lagunas en otros asuntos o tareas públicas. Rubin identifica dos formas generales utilizadas por los políticos para ganarse el apoyo de los militares: a través de incentivos materiales por un lado para individuos, por otro para instituciones militares colectivas. A nivel individual destacan altos salarios y privilegios especiales. A nivel colectivo, se consiguió el apoyo a través de la destinación de grandes sumas del presupuesto nacional al aparato militar. En consecuencia, estas elevadas partes del fondo público para los militares (o para la defensa) significaban recortes en otras partes del presupuesto nacional, como puede ser la sanidad y/o la educación. Las repercusiones que esta distribución genera son importantes.

A menudo, los observadores occidentales, ante todos los economistas, suponen que debido al alto coste de los conflictos se terminarán. Este argumento es demasiado racionalista, ya que teniendo en cuenta estas “estructuras político-militares” y el papel del ejército como aliado de los políticos para mantenerse en el poder y garantizar la estabilidad interna, hace más bien improbable que se reducirán a corto y medio plazo los presupuestos

para la defensa. En otras palabras, los políticos necesitan el ejército para sobrevivir y mantener el orden interno, y por tanto, estas relaciones con las filas militares se deben pagar, en forma de presupuesto para la defensa, que a menudo no corresponde con la realidad y las necesidades del Estado. De esta manera se explica, la compra de armas caras, que más que nada satisfacen los “caprichos” de los altos cargos militares que la demanda del contexto regional o internacional (Rubin, 2001).

A parte de los incentivos materiales para el ejército para mantenerlo contento, los líderes políticos siempre viven con el riesgo latente que uno de los altos cargos militares, busque más que la plena satisfacción material. Financiar el ejército conlleva el peligro de “criarlo” demasiado fuerte. Con el fin de impedir que el ejército se haga con el poder, los líderes políticos han desarrollado una serie de mecanismos preventivos. Una estrategia muy común es la fragmentación del aparato militar en muchas subdivisiones o sectores, al igual que los servicios secretos, como en Siria que cuenta con 14 o Egipto con 12 (Rubin, 2001). Con esta fragmentación se impide que se desarrolle una institución suficientemente eficaz y operativa para poder desafiar el gobierno. Además, las relaciones entre estos diferentes sectores es más bien de envidia y competencia, que de cooperación, un patrón que facilita más el control que el mantenerlos fuertes.

Otro instrumento muy común para tener a las filas militares débiles son los argumentos de promoción y nombramiento. El criterio se basa más bien en la lealtad política que en la capacidad profesional. Un hábito muy similar es la formación personal que se realiza según la pertenencia étnica o religiosa, con la excepción del caso egipcio, donde parece que la religión no juega un papel de mayor importancia. Y finalmente, un sistema de rotación de los altos cargos impide que se desarrolle una forma de lealtad entre los altos cargos y las tropas o los subordinados. Estas estrategias explican en buena parte la ausencia de golpe de estados en el Mundo Árabe a lo largo de las últimas décadas. También indican, y eso es lo que antes se llamó los efectos secundarios, la poca efectividad inherente a los ejércitos árabes a la hora de actuar contra una amenaza externa.

La llamada guerra de los seis días de junio de 1967 es un buen ejemplo de la incapacidad de las tropas árabes en la lucha (Picard, 1988). Y esta incapacidad de rechazar los ataques que se puso de manifiesto especialmente durante esta guerra, pero también antes

y después, ha introducido la transformación paulatina de la función del ejército. Mientras entre los años cincuenta y setenta, el ejército se percibía como agente del desarrollo nacional y de la modernidad, un papel que se explica por la todavía no institucionalización del sistema estatal; a raíz del fracaso a nivel regional y al no cumplir con su papel de agente del desarrollo y la prosperidad, se ha transformado, desde los años setenta hasta hoy en día, en el garante de la supervivencia del gobierno y el agente que mantiene la estabilidad interna, un cambio de papel semejante al de la administración pública.

6.2.3. La estructura económica y el ejército

Si se enfatiza ahora el papel del ejército en la estructura económica, destaca sin duda, como antes he mencionado, los altos gastos del presupuesto que requiere todo el sector militar para su establecimiento y mantenimiento, gastos que a su vez se cortan de otros sectores como por ejemplo la educación y la formación de capital humano. Un argumento que se extrae de esta conclusión es que los inmensos gastos en defensa a su vez pueden actuar como estímulo económico (Richards / Waterbury, 1996).

La financiación de un aparato grande de defensa puede atraer capital extranjero, porque representan mercados importantes para los exportadores de armas. En Israel, Egipto y Turquía se ha creado grandes complejos industriales militares, que juegan un papel importante en las economías, porque la industria militar a menudo conlleva tecnologías más avanzadas. A pesar de este peso económico, hay que hacer hincapié que el ejército ha hecho más para construir el sector público y la burocracia que fomentar las economías. Por otro lado, no cabe duda, que el reclutamiento y el mantenimiento de grandes tropas sirve como válvula de escape para el mercado de trabajo más que saturado. Sin la demanda de jóvenes por parte del ejército, el desempleo entre los jóvenes sería aún más grave.

6.2.4. El ejército como enlace entre el régimen político y la sociedad

El control del Estado se ostenta en la mayoría del Mundo Árabe por una burocracia con pactos colaterales con el ejército y la alta burguesía. La nueva clase media, o la burguesía pequeña a la que pertenecían las fuerzas armadas, se consideraban como los constructores de una economía controlada por el Estado que impulsaba un proceso de industrialización para sustituir las importaciones por productos nacionales.

El caso del ejército es clásico como se ve aquí, es decir, los militares buscan pronto alianzas con la burocracia, controlando así buena parte del sector público. La clase obrera y la pequeña burguesía comerciante urbana no tenían suficiente poder para tomar el control del Estado. La nueva clase empresarial que surge a través de la apertura económica se enfrenta al sector público y de esta manera se distancia de ejército y de la alta burguesía (Lorca / Escribano, 1998).

Lógicamente se plantea la pregunta sobre el porqué los militares han interferido con tanta frecuencia en la escena política. Ayubi (1998) resume la discusión académica acerca de esta pregunta en tres diferentes puntos de vista o modelos explicativos: 1) desde una perspectiva de cultura política, se explica este fenómeno por la estrecha relación que existe entre el ejército y los políticos, basada en la tradición islámica (véase p.e. Hurewitz, 1969); 2) como desarrollo social, la burocracia, especialmente el militar, rellenaba el vacío político que surgió tras la desintegración del sistema tradicional; y 3) finalmente, una corriente que estaba muy de moda durante los años cincuenta y sesenta por parte de los estudiosos del desarrollo político indica que el militar es, debido a su altos niveles de formación y educación, el actor político que mejor puede dirigir el país en su camino hacia la modernidad.

Tras el fin de la II Guerra Mundial, en Egipto y Siria tuvo lugar una importante transición hacia un nuevo orden político. La creciente frustración en amplias partes de la población, debido al cada vez más evidente alejamiento de los gobiernos del sentir mayoritario, preparó el terreno para el nacimiento de una nueva generación de militares. Esta nueva generación puso fin a la época liberal que vivían estos países desde los años veinte. En

comparación con la antigua elite militar, que provenía mayoritariamente de ricas familias terratenientes, la nueva generación pertenecía a clases sociales más humildes, en Egipto a una clase media urbana, y en el caso de Siria a familias rurales o recientemente urbanizadas.

Una pregunta central e inherente al capítulo anterior es sobre el papel del ejército en la construcción de Estado y su legitimidad. En los estudios acerca de la construcción del Estado en Europa occidental, a menudo se llegó a la conclusión que el ejército es importante para el proceso en el que surgen los Estados fuertes y centralizados, es decir, el militar ha promovido la integración y el establecimiento de una identidad nacional. Con respecto al Mediterráneo, el patrón no es válido con la excepción de Israel, donde, desde la creación del Estado judío, las fuerzas armadas han sido el instrumento primordial del proceso de integración nacional (Richards / Waterbury, 1996). Otra excepción en el contexto del Mediterráneo es Turquía, donde la república nació y fue consolidada como resultado de una victoria militar.

Es obvio que el papel del ejército difiere entre uno y otro Estado del Mediterráneo. Un acercamiento muy útil a las funciones del ejército es la división de tipos de Estados que ha elaborado Kamrava (1998). Él distingue en primer lugar entre Estados democráticos y no-democráticos. Dentro del último grupo hace una subdivisión en Estado exclusivos (*exclusionary*), Estados inclusivos (*inclusionary*) y sultanatos (*sultanistic states*). Los Estados exclusivos los define de forma general como dictaduras pretorianas, contruidos sobre represiones, cuyos regímenes sobreviven –dicho brevemente– eliminando todo tipo de expresión opuesta. En contraste, los Estados inclusivos se basan en la perpetuación populista y confían en el mito de la participación popular, en la cual se basa su estrategia de supervivencia. Bajo la categoría de los sultanatos se agrupan las monarquías como Jordania y Marruecos.

Lo que interesa en el contexto del papel del militar es el grupo exclusivo, porque es el grupo de Estados donde hoy en día el militar sigue desempeñando un papel de cierta importancia. Se trata de países como Argelia, Egipto, Siria y Túnez. De este grupo, sólo en Argelia, el Estado usa la represión directa para mantenerse en el poder, al menos hasta hace escasas fechas. Los demás Estados se denominan *mukhaberat*, un término árabe que hace referencia al aparato o red de instituciones del servicio secreto. En estos Estados que

mantienen un sofisticado aparato de servicios secretos, la represión es solamente implícita. Entre los años cincuenta y sesenta, el militar era el protagonista de la transformación del Estado tradicional, que se había construido bajo la tutela francesa y la británica. Este proceso de transformación fue llevado a cabo por líderes como Nasser en Egipto (1952) o Qaddafi en Libia (1969), acontecimientos como la declaración de la independencia tunecina (1956); la guerra de la independencia argelina (1962), o el golpe de Estado por el partido socialista *Ba'ath* en Siria (1963). A mediados y finales de los años setenta, la necesidad de reformas económicas y políticas se hizo inevitable. El autoritarismo popular bajo la tutela militar había fracasado y la única opción para los regímenes de mantenerse en el poder era la realización de profundos cambios estructurales. Al mismo tiempo, resultaba cada vez más difícil para las filas militares justificar su presencia en la escena política, sobre todo teniendo en cuenta la derrota de las guerras de 1967 y 1973 contra Israel.

En suma, la situación es conflictiva a nivel regional, con la predominancia del conflicto árabe-israelí, que ha sido y es el rasgo más particular de la región, y que ha justificado la creación de un inmenso aparato militar con sus gastos sobredimensionados en defensa nacional. Esta combinación entre guerra y la influencia del poder militar ha sido uno de los mayores obstáculos que impidió la emergencia de prácticas políticas más liberales. En muchas ocasiones el crecimiento del aparato militar se realiza buscando la excusa del enfrentamiento con Israel, pero la amenaza latente es siempre en su vecino árabe.

Una vez estudiado el papel de las filas militares en los PMNC, es necesario enfocar otro actor social y que goza en la actualidad una popularidad muy alta: la sociedad civil. En este sentido, se analiza a continuación las peculiaridades de la sociedad civil en el Mundo Árabe, dando especial énfasis a la pregunta de la sociedad civil como agente de la democratización, un aspecto en lo cual hoy en día se centra la discusión sobre el desarrollo.

6.3. La sociedad civil

El concepto de la sociedad civil ha ganado ante todo durante la última década en presencia en el debate político y académico, una tendencia que esta estrechamente vinculada con el fin de la confrontación entre Este-Oeste (Köbler / Melber, 1993).

El “renacimiento”¹³¹ del concepto de sociedad civil se debe en gran parte a la experiencia de los países de Europa Oriental, donde la sociedad civil jugaba un papel importante en el derrumbe pacífico del Estado socialista.

6.3.1. La sociedad civil en el contexto árabe

Volviendo ahora a las PMNC, la discusión acerca de la sociedad civil se centra en dos debates: uno, acerca de la pregunta ¿qué es la sociedad civil? y otro que enfoca la cuestión de las posibilidades que genera la sociedad civil, con especial interés en la relación causal entre sociedad civil y democratización (Nonneman, 2001).

A pesar de la actualidad de dicho concepto, resulta difícil encontrar una definición generalmente aceptada, ya que se trata de un concepto bastante vaga. Por tal motivo, antes de empezar este breve análisis del fenómeno de la sociedad civil en el Mundo Árabe, son necesarias algunas aclaraciones teóricas de lo que se entiende bajo la sociedad civil, ya que de acuerdo con Bellin, se trata de “*an exquisitely ambiguous term*” (1995:120).¹³²

Como definición del concepto se pueda usar la de Bernard Lewis, que explica sociedad civil en su análisis de la democracia turca, según la tradición hegeliana, como “*that which exists between the family and the state; those institutions, organizations, loyalties, and associations that exist above the level of the family, and below the level of state*” (1994:47).

¹³¹ La introducción del término sociedad civil en el lenguaje político occidental data de más de tres siglos, como afirma Bellin (1995).

¹³² Para una descripción más detallada acerca de las diferentes interpretaciones y usos del concepto de sociedad civil, véase p.e. Bellin (1995:120-125) o Köbler / Melber 1993, capítulo 3.

Esta definición y muchas otras se centran en la idea de una organización colectiva del espacio público entre las instituciones del Estado y el individuo¹³³. De acuerdo con estas definiciones, la sociedad civil está compuesta en su forma institucional por actores no estatales u organizaciones no-gubernamentales (ONG), como por ejemplo, partidos políticos, sindicatos o asociaciones profesionales.

Desde una perspectiva normativa, la sociedad civil está asociada con valores y códigos de comportamiento que se basan en la tolerancia y el compromiso hacia una solución pacífica de las diferencias entre individuos y colectivos que comparten el mismo espacio público (Ibrahim, 1995). Desde estas dos perspectivas, no es extraño, que la sociedad civil se tome, según afirma la Declaración de Barcelona, como un agente importante de desarrollo estrechamente vinculado con las instituciones democráticas. Así, Ibrahim afirma que el concepto de la sociedad civil ha surgido durante la última década, vinculando como categoría superior democracia, desarrollo y resolución pacífica de conflictos, tanto domésticos como regionales (ibídem: 27). Además sitúa el origen de la sociedad civil en las formaciones socioeconómicas modernas, como son las clases sociales, las categorías ocupacionales y otros grupos de interés.

6.3.2. La evolución de la sociedad civil en el contexto de los PMNC

Un breve análisis de la evolución de la sociedad civil en los PMNC desde la independencia afirmará estos orígenes y dará las primeras pautas acerca de la capacidad de la sociedad civil en el Mundo Árabe como agente de desarrollo y de democratización.

Los inicios de las primeras formas de asociaciones modernas en Argelia, Egipto, el Líbano, Siria y Túnez datan de finales del siglo XIX¹³⁴. Pero al contrario con los países Europeos, donde estas formas de asociaciones fueron consecuencia de conflictos internos

¹³³ Carapico (1998) critica, que la mayoría de los especialistas en Oriente Medio reduce el concepto de la sociedad civil a actividades y organizaciones formales, y legales, una interpretación que parece ser particular para los estudiosos de la región, indiferente si se trata de estudiosos de origen árabe o occidental.

¹³⁴ Para más información acerca de asociaciones profesionales en concreto de asociaciones de abogados véase El-Sayed (1988).

entre el Estado y la sociedad y se centraron en términos como “participación” o “democracia”, en el Mundo Árabe, la necesidad de asociarse surgió de la división entre la sociedad colonizada y el poder colonial, enfatizando la introducción de nuevas ideas a la herencia musulmana. De esta situación se derivó la necesidad primordial de crear una elite indígena. Por tanto, el objetivo principal de las asociaciones iniciales era la fundación de escuelas. El origen social de los fundadores de estas primeras asociaciones se situaba en influyentes clases sociales o clases gobernadoras. Por eso, se tiene que considerar estas experiencias como un fenómeno iniciado desde arriba. Es una característica hasta hoy en día muy importante, porque explica la naturaleza elitista de la sociedad civil en el Mundo Árabe actual.

Una segunda generación de fundaciones de colectivos se inspiró de nuevo en la lucha contra el poder colonial. El trabajo de la sociedad civil de esta época se centró en movilizar a la población contra el poder colonizador y construir un Estado independiente moderno. Teniendo en cuenta estos objetivos no es de extrañar que una vez lograda la independencia, los “nuevos” líderes intentaron disminuir el papel de las asociaciones o de controlar sus actividades. Además, con el proyecto social con el que los nuevos líderes tomaron su cargo (educar al pueblo y crear una sociedad de bienestar y de justicia), el trabajo de las asociaciones se hizo prescindible.

Los nuevos regímenes populistas extendieron su papel socioeconómico y cimentaron su legitimidad en una especie de contrato social o en una promesa, como anteriormente se ha mencionado. A cambio, las sociedades tuvieron que reservar sus demandas ante las políticas liberales. Ideologías como el Panarabismo o el Socialismo Árabe sirvieron para popularizar dicho contrato social. Este contrato social era prejudicial para cualquier tipo de organización fuera del ámbito del Estado, ya que con la promesa de desarrollar, no eran necesarias o perdieron gran parte de su autonomía.

Con la erosión del contrato social, cuando cada vez era más evidente que los líderes no cumplían su promesa, las asociaciones o la sociedad civil ganaron importancia. Varios factores explican el aumento de la creación de asociaciones en el Mundo Árabe durante las últimas dos décadas. En primer lugar, queda patente la creciente incapacidad del Estado de cubrir las necesidades de gran parte de la población. Esta incapacidad va acompañada de un

aumento del nivel de educación de la población de un incremento, de los recursos financieros de cada vez más individuos y por los crecientes márgenes liberales.

Algunas estadísticas disponibles testifican que la actividad de la sociedad civil en el Mundo Árabe es creciente, pero también muestran que estas actividades de las organizaciones varían considerablemente de un país a otro. Se estima que el total de ONGs árabes ha crecido de unas 20.000 a mediados de los años sesenta a unos 70.000 a finales de los años ochenta (Ibrahim, 1995:39). Así, en Argelia se ha registrado el nacimiento de 20.000 nuevas asociaciones en el periodo de tres años¹³⁵; en Túnez, el número de asociaciones aumentó alrededor de 10 veces durante los años noventa, y goza ahora de unas 6.700 asociaciones; en Libia, el número de asociaciones se multiplicó 12 veces entre 1990 y 1997 y alcanzó en 1997 la cifra de 300 organizaciones; en Jordania, entre 1987 y 1996 se fundaron uno 500 nuevas asociaciones¹³⁶; en Egipto y el Líbano, se estima la creación de 200 y 250 nuevas asociaciones al año respectivamente; y finalmente, Siria, donde el crecimiento parece ser menor, se habla de la existencia de unas 600 asociaciones. A pesar de la falta de exactitud de estos números, no se puede negar la actividad de la sociedad civil en los PMNC. No obstante, surge la pregunta si la sociedad civil empeña un papel crucial como agente de la democratización.

Estos números deben tratarse con cautela, porque según un estudio que ha analizado la eficacia de estas organizaciones en Egipto, sólo un 40 % de las ONGs egipcias han sido considerados activas y eficaces¹³⁷.

¹³⁵ Estos datos provienen del trabajo de Ben Néfissa (2000). En algunas ocasiones la recapitulación de las cifras sufre algunas inexactitudes. Sin embargo, se decidió presentar estos números aquí para ofrecer unas tendencias.

¹³⁶ En Jordania 1987 se contaron 170, en 1996 670 asociaciones.

¹³⁷ *Grass-roots Participation and Development in Egypt*, El Cairo 1993; un estudio realizado por el Centro Ibn Khaldoun, El Cairo, cit. según Ibrahim 1995, nota de pie 27, p. 41.

6.3.3. Algunas consideraciones sobre el carácter de la sociedad civil árabe y su posible poder como agente de la democratización

Para poder determinar el posible papel de la sociedad civil en el proceso de democratización del Mundo Árabe, hace falta analizar las características de estas asociaciones.

Las organizaciones civiles en el Mundo Árabe se caracterizan ante todo por sus fines caritativos. Los resultados de una investigación de campo realizada por todo el Mundo Árabe a principios de los años noventa demuestran, que entre un 9,7 % en Túnez y un 68 % en Kuwait del total de las asociaciones son de carácter caritativo. En este sentido, la mayoría de los países se sitúan entre un 30 y 50 %¹³⁸. El factor principal que motiva a los ciudadanos de los países Árabes a crear asociaciones son sus deseos de ayuda a los sectores más necesitados y con desventajas de la sociedad.

La distribución geográfica de la esfera de actividad de las organizaciones civiles en los PMNC es otro punto clave para entender el posible papel de la sociedad civil como agente de democratización. Su actividad suele quedar restringida a las ciudades. En Egipto, por ejemplo, un 20 % de las asociaciones se concentran en el Gran Cairo (Ben Néfissa, 2000).

Pero quizás el rasgo más distintivo de las organizaciones civiles en el Mundo Árabe es a menudo su estrecha relación con las autoridades estatales. Casi todos los estudiosos de las actividades de las ONGs en Egipto, certifican que están lejos de ser independientes del gobierno y en muchos casos se tratan de creaciones del mismo gobierno. Sullivan (2000) incluso introduce el término “GONGOs”¹³⁹ para diferenciar entre las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) y las Organizaciones No Gubernamentales Organizadas (u Orientadas) por el gobierno, que sin duda expresa *per se* una contradicción. Esto a su vez se

¹³⁸ véase Kandil, A. ed. (1995): *La société civile dans le monde arabe*. Civicus. - El Cairo, cit. según Néfissa (2000). La mayoría de las investigaciones realizadas posteriores al estudio CIVICUS confirman los resultados obtenidos.

¹³⁹ GONGOs son la abreviaturas para los términos ingleses de Government Organized (or Oriented) NGOs (Sullivan, 2000:3)

explica en gran parte por el origen de los fondos con los que cuentan las asociaciones. Si se trata de organizaciones con fines caritativos, se pueden financiar con fondos públicos. Al contrario, las organizaciones cuyas objetivos son la defensa de los derechos humanos, el medio ambiente o los derechos de las mujeres, se ven obligadas a buscar ayuda internacional para financiar sus trabajos.

En suma, la sociedad civil en el Mundo Árabe se caracteriza por sus estrechos vínculos con el gobierno o la administración pública, no suele ser independiente y sigue siendo muy elitista. Sus objetivos son más bien caritativos y sociales que políticos, y en la mayoría de los casos se trata de un fenómeno urbano. De estos rasgos predominantes se deduce cierto escepticismo sobre el papel de la sociedad civil como agente de la democratización desde abajo. De acuerdo con Muhammad Abid al-Jabiri (cit. según Salamé, 1994:12), habría que preguntarse si es posible que surja una sociedad civil en un contexto no democrático.

Entre los factores que explican el aumento del número de organizaciones civiles durante la última década se encuentra el de la expansión de las libertades. Esto de nuevo limita a la sociedad civil como precondition de la democratización. Törnquist (1999), por ejemplo, argumenta incluso que la sociedad civil no es condición para la democratización. Según él, la historia muestra que las sociedades civiles han coexistido con diferentes sistemas políticos.

7. ¿De la crisis vía las reformas a la liberalización? Las estrategias de supervivencia

Como se ha revelado anteriormente, los años sesenta y setenta eran periodos de crecimiento económico muy favorable, aunque acompañado por contradicciones y desequilibrios considerables como se desarrollo en los párrafos anteriores. La crisis que se manifiesta a partir de los años ochenta es parcialmente fruto de estas contradicciones y distorsiones y se puso de manifiesto esencialmente en la debilidad externa –producida por un deterioro sistemático de la relación de intercambio que generó un saldo desfavorable constante y creciente– y un endeudamiento en alza que determina una situación de insolvencia financiera. Las intervenciones del FMI y del Banco Mundial con sus programas de ajuste se hicieron –ante esta situación– imprescindible. A las medidas convencionales de estabilización (devaluación, reducción del déficit público, contención del crédito,...) se

añadió una serie de reformas estructurales (liberalización, privatización, apertura externa,...)¹⁴⁰.

Lo que pone de relieve la crisis de las reformas económicas son los límites y las lagunas inherente a los proyectos de desarrollo inaugurados en los años sesenta y setenta. Las nuevas estrategias son el fruto de las reformas basadas en las exportaciones de productos industriales. Con la apertura económica (*infitah*) se busca la participación del capital privado, a diferencia de las etapas y estrategias anteriores, donde el sector público era predominante y el capital privado ha sido tolerado en el mejor de los casos. El estado deja de ser el motor de desarrollo, el capital privado, tanto extranjero como nacional toma el volante que llevará hacia un desarrollo sostenible. El mercado es el mecanismo de la integración de la economía en el sistema internacional de división de trabajo¹⁴¹ (Lorca / Escribano, 1998). El papel del Estado es de llevar a cabo los desafíos políticos inherente a las reformas.

Se tiene que crear una situación favorable para atraer las inversiones. Y un aspecto fundamental hacia este objetivo, es la credibilidad de los gobiernos (Richards / Waterbury, 1996). En otras palabras, los líderes de la cuenca sur del Mediterráneo tienen que aumentar su credibilidad para poder atraer el capital requerido para sus nuevos proyectos de desarrollo. Y eso es como un círculo vicioso, pero si los gobiernos consiguen atraer el capital extranjero, conseguirán atraer el capital doméstico (Barnevik, 1996). El FMI estima, que el capital privado nacional de los países árabes en bancos extranjeros circula alrededor de US-\$ 600 mil millones¹⁴², un número que superaba el PIB de España en 1998. No cabe duda, que los fondos que permanecen en el extranjero expresan de cierto modo la poca credibilidad de los gobiernos de la región. Estas reformas, tienen tanto como las otras un impacto en los actores sociales, como se verá a continuación. Esta nueva estrategia de liberalización económica revela de nuevo un elemento peculiar del mundo árabe: en contra de lo que Lorca y Escribano pronostican –“... la liberalización económica será seguida por [...] la liberalización política” (1998: 76) – es decir, que el liberalismo económico se conjuga en general con un liberalismo político presentado como su aliado natural.

¹⁴⁰ Sobre las políticas del FMI y del Banco Mundial véase Arrizabalo (1997), especialmente Palazuelos (1997) sobre el caso del Magreb.

¹⁴¹ Es fenómeno se suma en el concepto de *market-friendly approach*, desarrollado por los analistas del Banco Mundial.

Achcar observa esta correlación con bastante más escepticismo, diciendo que *“De todos los grandes espacios geopolíticos, el conjunto árabe es el único en donde la “desestatización” relativa de la economía, [...] no ha estado acompañado de una desestatización de la política.”* (1999:322). Algunos estudiosos del mundo árabe conciben las reformas en el Mundo Árabe como una estrategia de supervivencia¹⁴³ (Barkey, 1995; Brumberg, 1995; Kamrava, 1998, Martín, 1999; Perthes / Kübel, 1997¹⁴⁴; Sivan, 1997), es decir, que los dirigentes políticos sólo llevan a cabo unas reformas mínimas, con el fin de calmar los problemas socioeconómico y políticos y que les permite de mantener en el poder, un elemento no ayuda para mejorar la credibilidad de los regímenes frente a los inversores (Richards / Waterbury, 1996).

Hoy en día, los regímenes árabes se encuentran en la más profunda crisis de legitimidad (Sivan, 1997). Esta crisis de legitimidad está estrechamente vinculado con la prioridades de las elites que “reinan” en estos países, que en primer lugar es el mantenimiento de su propio poder e intereses. Esta agilidad de sobrevivir de mayor y menor grado de algunos países, que se debe –como se verá más adelante– en gran parte a factores estructurales, y este argumento a su vez quita el poder explicativo a los argumentos “culturalistas” con su llamamiento populista del “excepcionalismo” árabe.

Las estrategias de supervivencia explican o reducen las reformas o procesos de liberación llevado a cabo por las elites gobernantes –tanto en términos económicos como políticos– a medidas tácticas para asegurar y mantener el control del poder. Consisten en todo tipo de instrumentos que aparentemente significan un cambio y que tienen la finalidad de suavizar las presiones populares y recuperar y estabilizar la legitimidad y credibilidad de los regímenes en el poder. Estas medidas se adoptan en situaciones –como se verá en algunos ejemplos– en donde la legitimidad ha disminuido debido a una serie de factores como puede ser una crisis económica, pero también en decisiones de la política exterior, como lo fue la decisión del régimen jordano de no apoyar la alianza en contra Irak durante de la Guerra de Golfo de 1991.

¹⁴² Egipto: US-\$ 80 mil millones; Jordania: US-\$ 6.2 mil millones; Siria: US-\$ 26.1 mil millones

¹⁴³ dominado en ingles con el término *Strategy of Survival*

¹⁴⁴ Perthes / Kübel diferencian entre seguridad nacional y seguridad del régimen, y que a menudo la seguridad del régimen es más importante que la del Estado, que a su vez muestra la prioridad de los regimenes de mantenerse en el poder y proteger sus intereses individuales. Véase también Dessouki (1993) acerca de la distinción de seguridad de Estado y seguridad del régimen.

Brumberg (1995) distingue entre estrategias de supervivencia política y económica. Las primeras consisten en la apertura de la arena política hasta un determinado grado de participación, con el cual se consigue atraer el apoyo de todos aquellos grupos que han articulado un interés en reformas políticas. Es importante subrayar que la apertura no debe crear condiciones que permitan a estos grupos minar la hegemonía de la elite en el poder. En la esfera económica, la estrategia de supervivencia consiste en la promoción de un cambio económico gradual, que tiene que conseguir atraer inversiones extranjeras, reducir los pagos de la deuda, todo ello sin que sufran los intereses sociales y económicos de aquellos grupos que tienen poderosas relaciones con el sector público.

El éxito y fracaso de estas estrategias depende según Brumberg (1995) fundamentalmente de dos habilidades de los regímenes. Por un lado de la capacidad de los regímenes de pacificar tantos grupos de intereses como sea posible, y por otro lado la capacidad de los gobernantes de servirse de un grupo contra otro grupo de tal forma que se permite al Estado de controlar cada grupo que viola “las reglas del juego”. Estas habilidades dependen de la homogeneidad / heterogeneidad relativa de coalición en el poder. Cuando más amplio y diverso es el espectro de los grupos sociales que incluye una coalición, más fácil resultará enfrentar un grupo contra otro. Paradójicamente, una legitimidad pluralista facilita a las elites el uso de estrategias de supervivencia (Ibídem: 238).

Unido a este, destacan dos factores más que pueden influir en el éxito o fracaso de dichas estrategias. Es el compromiso tanto de las elites en el poder como de la oposición con respecto al principio de reformas limitadas. Otro factor influyente es la disposición de recursos financieros extranjeras (créditos, ayudas,...). Estos fondos son importantes, porque las estrategias de supervivencia pueden incluso empeorar la situación socioeconómica. Así en momentos en que se acaban estos fondos externos, es probable que se abandone el camino de estas estrategias, dando lugar a un autentico proceso de democratización o al contrario, el uso de políticas de autoritarismo exclusivo.

Una serie de acontecimientos políticos-sociales durante los años ochenta –como el asesinato del presidente egipcio Anwar al-Sadat, las graves tensiones en Túnez anterior al golpe constitucional que depuso a Bourguiba en 1987, las revueltas políticas sociales

argelinos de 1988 o las manifestaciones de 1989 en Jordania – revelaban los déficit legitimación de los régimen políticos de la zona. Como factor adicional a estos hechos internos destacan los profundos cambios que ocurrían a nivel internacional con las reestructuraciones geopolíticas que significaron la considerable reducción de las posiciones estratégicas que existían en el contexto de la Guerra Fría. Estos cambios en el marco internacional aumentaron la vulnerabilidad interna, por la pérdida de las rentas ofrecidas por las superpotencias y que buscaban “comprar” ventajas frente a la superpotencia opuesta.

En esta situación, gran parte de los regímenes monopartidistas árabes abrieron el camino hacia la transición liberal: Mubarak en Egipto, Ben Ali en Túnez, Chadli Benyedidi en Argelia y el rey Hussein en Jordania inauguraron procesos de apertura política con la instauración del pluripartidismo, la extensión de las libertades o la celebración de elecciones más competitivas. En la esfera económica, la transición se manifestó en políticas de apertura económica citados en las páginas anteriores.

El objetivo principal de dichas transiciones era, como afirma Martín (1999), fundamentalmente una estrategia de supervivencia, es decir, los gobernantes buscaban evitar reformas profundas que implicasen el reparto del poder (ibídem: 109).

Dichas estrategias de supervivencia se encuentra ante todo –como se ve en estos ejemplos– en países donde predominaba un sistema monopartidista o en términos de Kamrava (1998) en Estados exclusivos, en los cuáles el papel del militar era importante y donde durante tiempo la represión se prefería a la liberación. En Jordania y Marruecos sus capacidad institucional y la legitimidad ideológica, les permitió resistir las presiones sociales y políticas con más facilidad. Pero cuando el estado se enfrenta a crisis que se derivan de los problemas de un Estado rentista y de los cambios globales, es muy probable que se inaugure un proceso de liberalización económica como estrategia de supervivencia (ibídem).

Todo este muestra en cierto modo una peculiaridad del Mundo Árabe, que no se deriva de una explicación culturalista (el llamado excepcionalismo de las culturas arabo musulmanas), sino de factores estructurales. Como se ve en la experiencia de Argelia, Egipto o Túnez, la reforma económica no tiene que ser seguidas automáticamente la reforma política hacia la democratización, como asume la teoría de la transición. Por ello, se tiene

que tomar con cautela cualquier política o programa de desarrollo de los Terceros Países del Mediterráneo que adopte al mantenimiento del *status quo* político suponiendo que el desarrollo económico abrirá incondicionalmente el camino hacia la democratización, —como muestra el fenómeno de las estrategias de supervivencia, las elites en el poder van a hacer los esfuerzos necesarios que eviten el reparto o la pérdida del poder, que introduce el desarrollo económico.

La idea de la democratización desde abajo, habitualmente denominada con el término inglés de *grassroots democratization*, se basa en el papel de la sociedad civil en este proceso, una sociedad civil autónoma y separada del Estado. Pero en una sociedad donde la mayoría de la población ha nacido en el ámbito de un poderoso Estado y que se ha criado en un contexto represivo totalmente apolítico, la idea de romper el lazo del Estado con la sociedad civil debe resultar ridícula o incluso repugnante (Brumberg, 1995: 233).

En resumen, el análisis de este capítulo de la economía política no deja dudas, en la importancia de los cambios políticos para obtener un mejor rendimiento económico y finalmente el desarrollo que fue prometido a la sociedad inmediatamente después de la independencia. El estudio de la economía política muestra también claramente, que los problemas y obstáculos que han impedido el porvenir de los PMNC, se puede derivar de situaciones o condiciones como la riqueza en materia prima (petróleo), la extraordinaria importancia geoestratégica o la herencia colonial. Pero todos estos factores hacen obsoleto los argumentos culturistas del “excepcionalismo árabe”. Muchos problemas son problemas de países en vías de desarrollo. Los que no se puede reducir a esta explicación son sin duda alguna debido a los caracteres de la riqueza en materias primas y la importancia estratégica. En el siguiente capítulo, se realizará un análisis estadístico para someter y apoyar el análisis cualitativo del presente capítulo a un estudio cuantitativo, y apoyar de esta manera, la tesis de esta investigación, que sin la democratización, el Mediterráneo, más concreto, los PMNC, no van a experimentar el desarrollo necesario para la creación de una zona de paz y prosperidad entre ambas orilla de la cuenca mediterránea.

Capítulo 5

Democracia, Instituciones y Desarrollo

En el análisis de la economía política de los PMNC realizado en el capítulo anterior se ha identificado una serie de factores que explican los déficit en materia de desarrollo de estos países. Uno de los mayores obstáculos con los que se enfrentan los PMNC es el excesivo peso del Estado en las actividades económicas. En este sentido, el objetivo principal del presente capítulo es contrastar los resultados hallados en el capítulo anterior que evidencian los problemas de desarrollo de los PMNC con las propuestas y medidas que ofrece la Declaración de Barcelona. Tras profundizar en los objetivos principales de este capítulo, se comprobará la viabilidad de la Declaración para promover el desarrollo en los PMNC. En relación a la prueba de viabilidad, se analizará las contribuciones teóricas en materia de desarrollo más importantes con el fin de recoger las principales explicaciones al estancamiento de los PMNC.

Del estudio de estas argumentaciones y explicaciones teóricas surgirá la tesis que se desarrolla en el presente capítulo: que los regímenes políticos democráticos son especialmente favorables para el crecimiento económico porque permiten articular un marco institucional adecuado para el buen funcionamiento de los mercados. Esta tesis se apoyará en la discusión de los trabajos existentes en materia de desarrollo y será verificada en la última parte de este capítulo con una serie de tests estadísticos. Los resultados obtenidos en este análisis darán lugar a la articulación de recomendaciones para el diseño de medidas y políticas encaminadas a impulsar el Proceso de Barcelona y, de esta manera, contribuir a lograr el objetivo principal de esta iniciativa política: la creación de una zona de paz y prosperidad, la llamada *Asociación Euro-Mediterránea*.

1. El Desarrollo de los PMNC: Realidades y Propuestas

A continuación se resume brevemente los principales problemas experimentados por los PMNC en relación con el crecimiento económico con el fin de contrastar los resultados obtenidos con las medidas propuestas en la Declaración de Barcelona.

1.1. Distorsiones y problemas para el desarrollo de los PMNC

Antes de la crisis del petróleo, los PMNC experimentaron un crecimiento económico mayor al de cualquier otro conjunto de países en vías de desarrollo¹⁴⁵. En términos de la productividad total de factores (*Total Factor Productivity*), los PMNC también fueron la región que más creció en el mundo. No obstante, a raíz de dicha crisis tanto el crecimiento económico como el de la productividad manifestaron un continuo declive de forma, que el conjunto de los PMNC, hoy en día es la región con la productividad más baja del mundo, incluso por detrás del grupo de los países africanos.

Mediante el estudio de la economía política de los PMNC se buscó las razones que explican este declive del rendimiento y se identificó el excesivo peso del Estado en la economía como uno de los principales obstáculos al desarrollo. Desde un punto de vista histórico, no puede reprocharse a los líderes de los PMNC que no siguieran con sus estrategias de industrialización el *mainstream* de las economías en desarrollo, es decir, que no adaptaran sus estrategias de industrialización desde un modelo de sustitución de importaciones hacia una estrategia de promoción de la exportación.

Lo particular de los PMNC es, sin embargo, que dichas estrategias no fueron introducidas de forma rigurosa. Expresado de otro modo: la puesta en marcha de ciertos procesos de industrialización requiere la creación de instituciones adecuadas que permitan a los principales agentes económicos –inherentes a cada una de dichas estrategias– desarrollar sus actividades de la mejor forma posible. Concretamente, esto significa que mientras la sustitución

¹⁴⁵ En relación al crecimiento del PIB, la comparación se refiere a Asia, América Latina; respecto a la productividad, la comparación incluye las siguientes regiones: Asia Oriental, Asia del Sur, América Latina y África.

de importaciones exige una mayor intervención del Estado, otros esquemas de industrialización como, por ejemplo, las estrategias de promoción de exportaciones, requieren una menor intervención. El establecimiento de instituciones a favor de la primera estrategia se presenta en forma de intensos procesos de burocratización y de la nacionalización de empresas privadas. En cambio, el diseño de las instituciones que apoyan el funcionamiento de la segunda estrategia requieren una actividad mucho menor del Estado y la creación de un ámbito político legal que favorezca y atraiga la actividad privada, precisamente el tipo de evolución institucional que los PMNC no han logrado articular de forma coherente.

Los estudios de campo confirman que la mayoría de los empresarios que llevan a cabo negocios en los países considerados perciben un problema de debilidad institucional. De acuerdo tanto con los índices institucionales de diferentes organismos académicos, como con las encuestas realizadas, el mal funcionamiento del sistema judicial y los procedimientos burocráticos son los principales obstáculos institucionales a la actividad del sector privado. La existencia de un marco institucional tan poco favorable se explica en gran medida por la falta de legitimidad de unas elites que han convertido la administración pública y gran parte de las demás instituciones en un instrumento para poder perpetuarse en el poder y satisfacer sus propios intereses. El alto índice de corrupción y la poca eficacia de las instituciones son dos indicadores que se corresponden con estas observaciones. Expresado de otro modo: debido a la falta de legitimidad y al hecho de que las prácticas democráticas sean prácticamente inexistente, la burocracia se ha convertido en un instrumento de control y en una válvula de escape para el mercado de trabajo en muchos de los PMNC que actúa en detrimento de la eficacia del sistema. Es decir, los líderes políticos necesitan mantener una continua intervención en la actividad económica por medio de las instituciones que fueron creadas para cuando las estrategias de sustitución de importaciones estaban en vigor, por razones de control y de su propia supervivencia.

En vista de los desafíos que tienen que hacer frente en la actualidad, se hace patente que lo principal que requieren los PMNC es una mayor democratización, ya que la falta de legitimidad es una de las principales causas que explican el estancamiento institucional de estos países, a pesar de los procesos de liberalización y de apertura económica gradual que muchos de ellos emprendieron durante los años ochenta y noventa. Como se argumentó con la introducción del concepto de “estrategias de supervivencia”, la elite se mostró dispuesta a abrir y

liberalizar la economía sólo en la medida que estos procesos no suponían ningún riesgo para su capacidad de controlar el país y asegurar sus intereses mientras satisfacía las demandas de las instituciones internacionales como, entre otras, el FMI y el Banco Mundial. Dada esta situación, se analizará a continuación las propuestas que ofrece el Proceso de Barcelona en su documento final, la Declaración de Barcelona.

1.2. La Declaración de Barcelona y el Consenso de Washington

Tras una síntesis de la evolución de las contribuciones al problema del desarrollo, se plantea la cuestión de cuáles son las propuestas que ofrece la Declaración de Barcelona para superar los problemas de desarrollo en los PMNC, especialmente en lo referente a su planteamiento conceptual.

Como se ha explicado antes, los objetivos económicos del Proceso de Barcelona son: a) acelerar el desarrollo socio-económico sostenible de los PMNC; b) mejorar las condiciones de vida, reducir el desempleo; c) reducir la brecha de desarrollo entre ambas orillas. Todos estos objetivos reflejan la preocupación europea porque los problemas económicos del sur del Mediterráneo puedan afectar negativamente a su propia seguridad. Para lograr estas metas, se ha definido los siguientes instrumentos: a) el establecimiento progresivo de un área de libre comercio; b) una cooperación económica apropiada; c) un incremento sustancial de la ayuda financiera.

Este enfoque debe entenderse en el contexto del cambio radical que experimentaron las teorías de desarrollo durante los años ochenta (Joffé, 1999b). El pensamiento inherente a este catálogo de medidas es claramente neoclásico y neoliberal porque se supone que el libre funcionamiento de los mercados asegura la asignación eficiente de los recursos. Por lo tanto, el Estado no tiene que interferir en este proceso ni a través del control de la asignación de los recursos ni por medio de una modificación artificial de la acumulación de los recursos mismos. Además, se postula que a través de la liberalización de los regímenes externos se consigue acumular recursos adicionales en mayor medida que mediante la aplicación de medidas proteccionistas. En suma, se promueve la idea una reducción del papel del Estado en la actividad económica y se confía plenamente en las fuerzas y en el funcionamiento del mercado.

Dado el papel omnipresente del Estado en los PMNC identificado con anterioridad, no ha de extrañar que todos estos instrumentos se dirijan hacia una reducción del intervencionismo estatal.

El planteamiento económico de Bruselas frente a los problemas en el Mediterráneo ha llevado algunos autores a sostener que existen unos fuertes lazos conceptuales entre el Proceso de Barcelona y el llamado “Consenso de Washington” (véase p.j. Joffé, 1995, 1999b; Hunt, 1999). Incluso se ha llegado a afirmar que la UE promueve activamente el Consenso de Washington (Whiteman, 2001) ya que, en el contexto Euro-Mediterráneo, los PMNC se comprometen con la firma de la Declaración de Barcelona a liberalizar sus sistemas comerciales y a reestructurar sus economías. En este sentido, no cabe duda que la filosofía comunitaria para promover sus objetivos económicos está inspirada en el Consenso de Washington.

Concretamente, Hunt (1999) ha identificado en materia de cooperación económica y financiera los siguientes puntos de coincidencia entre el documento final de la Conferencia de Barcelona y las medidas desarrolladas por el FMI y el Banco Mundial en los PMNC:

- “... se eliminará progresivamente las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de productos elaborados...”
- “el mantenimiento y el desarrollo de políticas fundadas en los principios de la economía de mercado ...”
- “...prioridad a la promoción y desarrollo del sector privado...”
- “...establecimiento de un marco institucional y normativo adecuado para una economía de mercado...” y “... destacan la importancia de crear un entorno que facilite la inversión....”
- “... procurarán atenuar las consecuencias negativas que en el plano social pudieran derivarse de [los ajustes estructurales], fomentando programas que favorezcan a los sectores de la población más necesitados.”
- “reconocen que el desarrollo económico debe ser respaldado tanto por el ahorro interno, [...] como por las inversiones directas.”
- “Destacan la importancia de desarrollar y mejorar las infraestructuras...” (cit. según la Declaración de Barcelona en CERI, 1997, págs. 12–14).

Una de las principales críticas formuladas a las medidas propuestas en la Declaración de Barcelona es su supuesta indiferencia frente a los problemas individuales de los PMNC, ya que éstas se aplican a este conjunto de países sin prestar atención a las peculiaridades de cada uno de ellos (véase p.j. Stiglitz, 2002). Es decir, el Proceso de Barcelona no se orienta a superar las dificultades económicas de cada país, sino que adopta el mismo esquema para todos los casos (Joffé, 1999b). Con el fin de disminuir la actividad del Estado, se apoya además la privatización de empresas y la reducción de activos controlados por el Estado.

Todos estos aspectos corresponden con las medidas del Consenso de Washington. No obstante, la *realpolitik* de la política mediterránea de la UE no encaja del todo con los principios de los programas de ajuste y reestructuración económica. En otras palabras, la política establecida por la Declaración de Barcelona no proporciona un proceso global con el que alcanzar, –incluso bajo los principios neoliberales– el desarrollo económico de los PMNC. Entre otras medidas, es la exclusión de los productos agrícolas del libre cambio la que ha provocado mayores dudas frente a la liberalización. A este respecto, se ha argumentado que “*no existe una zona de libre comercio, hay un libre comercio parcial*” (Núñez, 2002: 63).

Ésta es la principal inconsistencia con la estrategia de desarrollo de las instituciones con sede en la capital estadounidense. Según el planteamiento del Banco Mundial, el sector agrícola representa uno de los sectores más importantes de los países en desarrollo, ya que se trata de uno de mayor capacidad de absorción de la mano de obra. En este sentido, los PMNC se encuentran ante la contradicción de, por un lado, tener que incrementar sus ingresos originados en intercambios con el exterior y, por el otro, ver excluido el sector donde reside su principal ventaja comparativa. La importancia del sector agrícola para el desarrollo de los PMNC y el porvenir del Proceso de Barcelona ha sido observado por una gran cantidad de expertos que recomiendan la integración de los productos agrícolas en los acuerdos de libre comercio (véase p.j. Tovias, 1997; Burgelin, 2002; Hunt, 1999; Lorca / Escribano, 1998).

Otro factor clave se refiere a los procedimientos y, más específicamente, a la no participación de los PMNC en los procesos de toma de decisión comunitaria, ni siquiera en temas relacionados con los propios PMNC. Esta imposibilidad de influir en la política de la UE sitúa a estos países en una posición de alta dependencia centro-radial (*hub-spoke dependency*) que, a su vez, dificultará la integración económica de los PMNC a nivel horizontal (Sur-Sur) (Joffé, 1999b; véase también Erzan, 1999).

Un aspecto clave que surge desde esta óptica del desarrollo económico y que está vinculado con los aspectos sociales del Proceso de Barcelona es la cuestión de cómo distribuir los beneficios esperados que se obtendrían al aplicar las medidas diseñadas por Bruselas para los PMNC. A este respecto, un factor implícito en el esquema de Barcelona es el llamado efecto *trickle-down* (Joffé, 1999b). Este mecanismo asume que las ganancias macroeconómicas se filtran poco a poco a la sociedad, normalmente a través de un incremento del empleo y de los niveles salariales. Por lo tanto, supone un alejamiento deliberado de los mecanismos redistribuidores del Estado, cuya aplicación interferiría con la “mano invisible” que rige el funcionamiento de los mercados. La experiencia de este mecanismo a lo largo de los últimos cincuenta años, ha puesto en evidencia sus debilidades de tal forma que puede concluirse que el modelo ha desaparecido en la actualidad del debate político. No obstante, como demuestra el enfoque de Bruselas en relación con el desarrollo de los PMNC, sigue vigente una nueva variante del mismo denominada por Stiglitz “*Trickle-Down-Plus*” (2002:100), según la cual el crecimiento sigue siendo una condición necesaria y casi suficiente para la reducción de la pobreza.

En suma: la UE promueve una estrategia que adopta claramente las ideas neoliberales para afrontar los problemas de desarrollo en los PMNC. Desde esta óptica, la mejora del rendimiento macroeconómico tendría múltiples efectos en los demás objetivos fijados en la Declaración, como el aumento del nivel de vida, –supuestamente a través del llamado efecto *trickle-down*–, con un especial en el libre comercio en la actividad del sector privado. De esta manera se conseguiría una reducción del fuerte intervencionismo de los gobiernos, identificado como una de las principales causas del déficit de desarrollo de los PMNC. Como se ha señalado en los capítulos anteriores, en la *realpolitik* el plano económico tiene absoluta prioridad frente a las medidas políticas. Eso se explica, en primer lugar, porque en las relaciones comunitarias con terceros países la actuación en la esfera económica tiene una larga

experiencia pero, ante todo, por razones conceptuales; es decir, se asume que la mejora de la situación económica llevará a medio y largo plazo a cambios de las estructuras políticas. Este pensamiento está estrechamente vinculado con la teoría de la modernización.

A continuación se estudiará la viabilidad de este planteamiento conceptual. Concretamente, se analizará si, tal y como está definida la política comunitaria hacia el Mediterráneo, puede preverse que se cumplirán las expectativas generadas por el Proceso de Barcelona. Para ello, se revisarán las contribuciones teóricas más relevantes en materia de desarrollo.

2. Los conocimientos sobre el desarrollo

Como se muestra a lo largo del presente trabajo, los problemas de seguridad en el Mediterráneo están estrechamente vinculados con el bajo nivel de desarrollo en los PMNC. De este modo, no ha de extrañar que las propuestas para crear la *Asociación Euro-Mediterránea* se plasmen en una agenda de medidas para promover el desarrollo. Conceptualmente, ésta se basa fundamentalmente en la agenda de desarrollo conocida bajo el término “Consenso de Washington”, concepto según el cual el Estado debe moderar su grado de intervención y limitarse a facilitar servicios que el mercado no pueda proporcionar. En resumen, el enfoque confía plenamente en las fuerzas del mercado.

Para poder comprobar la viabilidad de este modelo que se está aplicando en el Mediterráneo, se revisará las principales contribuciones de las teorías de desarrollo, prestando una especial atención a las consideraciones acerca del papel de Estado en el proceso de desarrollo. Este mayor énfasis se justifica claramente por el planteamiento global del presente trabajo, ya que las relaciones entre los diferentes aspectos (económico y político) son el objetivo de la investigación. Además, existe un amplio consenso sobre la importancia de la actividad del Estado en los PMNC en relación con las explicaciones a los problemas de desarrollo. El papel activo que desempeñan los gobiernos de los PMNC ha sido identificado como uno de las principales fuentes de problemas y distorsiones en el proceso de desarrollo. El planteamiento de Bruselas, en consecuencia, busca con su política actual respecto a este conjunto de países reducir al mínimo la actividad del Estado.

Este trabajo se basa en la suposición de que las consideraciones referentes al papel del Estado en el desarrollo económico y social no deberían limitarse a un esquema “blanco o negro” diseñado para decidir si el Estado debe o no intervenir sino que, en su lugar, debería plantearse esta misma cuestión en términos de la naturaleza de la intervención. En otras palabras, la argumentación en la que se basa esta investigación se opone a la dicotomía que plantea Bruselas entre la intervención del Estado y la no intervención y, en su lugar, propone una nueva dicotomía entre la intervención del Estado y la naturaleza de la intervención. A continuación, el estudio de las contribuciones teóricas al respecto servirá de punto de partida para la verificación de la tesis en que se basa este capítulo.

2.1 De los modelos de crecimiento al Consenso de Washington

A raíz de los procesos de descolonización y del comienzo de la Guerra Fría, el estudio de las causas del subdesarrollo y de los obstáculos al desarrollo se convirtió en una de las ramas clave tanto en las ciencias económicas como de las ciencias políticas.

Los estudios del desarrollo se basaron principalmente en la suposición de que cada Estado tiene que pasar por sucesivas etapas de desarrollo claramente definidas (Rostow, 1960). De esta manera, los esfuerzos de los responsables se orientaron a crear las condiciones adecuadas para el despegue económico (*take off*). El pensamiento predominante era que el desarrollo puede acelerarse mediante el establecimiento de grandes industrias intensivas en capital. Para lograr el *take off*, los economistas desarrollaron dos grandes modelos: el del crecimiento equilibrado y el de crecimiento desequilibrado. El primer modelo, que tuvo su origen en los estudios de Rosenstein-Rodan (1943), hace hincapié en la necesidad de dar un empujón financiero para iniciar el proceso de crecimiento y se conoce bajo el término inglés *big push*¹⁴⁶. Con el tiempo, cada vez se hizo más evidente que la idea del *big push* no iba a servir para conseguir el desarrollo. La atención se dirigió entonces hacia la idea del crecimiento desequilibrado desarrollada por Hirschman (1958). La principal novedad de este modelo era que para conseguir que una economía creciese, se debía fomentar el desarrollo de tan sólo determinados sectores clave. La idea de fondo era que el dinamismo de estos pocos sectores llevaría, en el largo plazo, a una expansión de todos los demás.

¹⁴⁶ También conocido como “esfuerzo crítico mínimo” (Liebenstein) o *spurt* (Gerschenkorn)

Durante esta época (años cincuenta a setenta) la mayoría de los expertos justificó el papel activo del Estado en la articulación de políticas económicas haciendo referencia al pensamiento de John Maynard Keynes¹⁴⁷. Pero también la naturaleza de los problemas con los que se enfrentaron los primeros economistas justificaba ese papel activo del Estado. Uno de estos problemas centrales era la necesidad de aumentar las tasas de ahorro y las inversiones para poder conseguir el desarrollo, un enfoque representado especialmente por los trabajos de Roy Harrod (1948) y Evsey Domar (1957). Ambos incorporaron la visión Keynesiana de la demanda en su modelo de crecimiento, el cual iba a dominar las ciencias sociales durante largo tiempo (Bhagwati, 1997). Otro problema era inherente a las estrategias de inversión basadas en la existencia de ventajas comparativas en la elaboración de productos primarios. Según los economistas, este enfoque ofrecía pocas expectativas para conseguir un crecimiento sostenido en el largo plazo debido a la alta elasticidad de los ingresos y a la baja elasticidad de los precios nacionales e internacionales respecto de los cambios en la demanda de bienes manufacturados y de los productos primarios, respectivamente. Ambas observaciones respaldaron las recomendaciones a favor de un alto nivel de intervenciones realizadas por la mayoría de los economistas, lo que explica por qué las primeras formulaciones del problema del desarrollo postularon un papel activo del Estado como agente y gestor del desarrollo económico.

A finales de los años sesenta y principios de los setenta, la evidencia empírica mostraba que las teorías de crecimiento económico no eran viables, y cada vez se ponía más de manifiesto que los esfuerzos de modernización no lograrían erradicar la pobreza. Al contrario, las diferencias entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo habían aumentado considerablemente. Estas críticas a los modelos de crecimiento se acentuaron a raíz de los acontecimientos históricos de finales de los años sesenta y principios de los años setenta, tales como los movimientos estudiantiles de 1968, el inicio de la Guerra de Vietnam y, muy especialmente, la hambruna de 1973–74 en el Sahel y Bangladesh. Entre las críticas más conocidas que se formularon en esta época destacan los trabajos *Costs of Economic Growth* de Mishan (1967), *The Limits of Growth* del Club de Roma (1972) y el concepto de *crecimiento cero* de Sauvy. Durante la XI Conferencia Mundial de la Sociedad Internacional para el Desarrollo que tuvo lugar en Nueva Delhi en 1969 se creó el concepto de las *necesidades*

¹⁴⁷ En esta época, en algunos casos este enfoque fue influido por la percepción de ciertas ventajas del sistema socialista de planificación central como marco organizador.

básicas que, sin duda, representa un giro importante en las percepciones de la naturaleza del desarrollo. Se abandonó la formula simplista de que el desarrollo es igual al crecimiento económico, introduciendo a su vez nuevos conceptos como la “calidad de vida” y la “igualdad social” que se engloban bajo el término “desarrollo”.

En el mundo académico se produjo una contrarrevolución neoclásica (Bustelo, 1998), encabezada por autores como Balassa, Bhagwati, Krueger, Lal o Little. A través de hechos históricos como la crisis de la deuda, el empeoramiento de los *terms of trade* y la inestabilidad política generalizada, unido al bajo crecimiento económico de la mayoría de los países en desarrollo, lo que hizo que cada vez más expertos pusieran en tela de juicio el papel del Estado como motor de la actividad económica. Además, se atribuyó a las políticas económicas demasiado intervencionistas el fracaso de los proyectos de desarrollo. Según este argumento, las distorsiones causadas en los mercados por las políticas intervencionistas no originaron incentivos suficientes para aprovechar eficazmente los recursos, tanto privados como públicos. Por este motivo, los autores de la contrarrevolución neoclásica insistirían en la eficacia del mercado y apoyarían la idea de que existen algunas disfunciones del mercado (*market failure*), pero que éstas son mucho menos graves que las disfunciones de los gobiernos (*government failure*).

Los importantes cambios que se produjeron a finales de los años ochenta en la esfera política internacional, como la desaparición del bloque socialista, las olas de democratización que terminaron con los sistemas autoritarios en muchos rincones del mundo, y el rápido avance en las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, dieron como resultado un incremento de las interacciones entre los Estados y la construcción de una economía internacional cada vez más integrada y global.

Para afrontar esta situación, las agencias financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional lanzaron programas de estabilización y de ajuste estructural con el principal objetivo de disminuir la vulnerabilidad de las economías en vías de desarrollo frente a los choques económicos externos, encabezados por las fluctuaciones de los precios del petróleo, el aumento de los tipos de interés y la reducción de las entradas de capital. Sin embargo, la medida principal que propugnaron dichos programas fue una reducción de la intervención del Estado en el funcionamiento del mercado.

2.2. El “Consenso de Washington”

Durante los años ochenta y noventa el paradigma dominante fue el modelo neoliberal de desarrollo, conocido como el Consenso de Washington¹⁴⁸, haciendo referencia a los programas de ajuste estructural diseñados por las dos agencias financieras con sede en Washington D.C.: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. El fuerte impulso de la ideología liberal en los años ochenta se debe en gran medida a las administraciones de Margaret Thatcher y de Ronald Reagan en el Reino Unido y EEUU, respectivamente, que propugnaron políticas favorables al libre mercado, lo que se reflejaría en los enfoques de desarrollo adoptados por ambas instituciones. La lista de las medidas propuestas por éstas para impulsar los procesos de desarrollo comprendía la integración de las economías con dificultades en la economía internacional, la lucha contra la inflación, las medidas de desregulación y liberalización, una reducción de las intervenciones de los gobiernos y del sector público en el funcionamiento del mercado y la promoción del sector privado.

Williamson (1990) ha desarrollado un listado que resume las principales recomendaciones del Consenso de Washington. Estos puntos son¹⁴⁹:

- Disciplina fiscal;
- Orientación prioritaria del gasto público hacia áreas con elevados beneficios económicos y que aporten una mejora potencial en la distribución de los ingresos;
- Reformas del sistema tributario;
- Liberalización de los tipos de interés;
- Tipos de cambio competitivos;
- Liberalización comercial;
- Promoción de las inversiones extranjeras;
- Privatización;
- Desregulación;
- Provisión y garantía de los derechos de propiedad;

¹⁴⁸ El término “Consenso de Washington” ha sido introducido en el debate académico por John Williamson (véase Williamson, 1990, 2000).

¹⁴⁹ Véase también Williamson, 2000, págs. 252-253.

Las recomendaciones de la lista de Williamson se basan conceptualmente en dos modelos macroeconómicos, así como en los modelos de asignación de inspiración neoclásica (Hunt, 1999). Cada uno de los dos modelos macroeconómicos se asocia con una de las instituciones con sede en Washington. El que se vincula con el Fondo Monetario Internacional asume la importancia de la demanda y de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. De acuerdo con este modelo, la principal razón de inestabilidad económica reside en la creación excesiva de créditos domésticos, normalmente dirigidos a la financiación del déficit del presupuesto público. Los principales instrumentos del FMI apuntan a la estabilidad de los precios y consisten, fundamentalmente, en la contracción del déficit presupuestario, en la devaluación de la moneda y en el aumento de los tipos de interés. El centro de atención del modelo del FMI son los precios domésticos. Esto se debe a que el objetivo principal es maximizar la eficiencia en la asignación de recursos a través del mecanismo de los precios, lo que requiere que éstos reflejen la verdadera escasez relativa de los mismos.

El modelo que se asocia con el Banco Mundial subraya la necesidad de que las economías superen por el lado de la oferta las restricciones reales de recursos para lograr los objetivos de crecimiento nacional. También destaca el papel de asignación de los mercados libres, de acuerdo con el paradigma neoclásico. Los expertos del Banco Mundial diseñaron un modelo para determinar los obstáculos de oferta que impiden el crecimiento económico. De esta manera, se identificaron dos brechas de recursos: por un lado, las diferencias entre las tasas de inversión requeridas para cumplir las metas de crecimiento previstas y las tasas de ahorro proyectadas y, por el otro lado, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones esperadas. Cada una de estas diferencias explica los problemas del crecimiento. Una economía que no es capaz de conseguir en el ámbito internacional los recursos necesarios para reducir estas brechas puede recurrir a dos opciones a nivel nacional: o bien corrige a la baja los objetivos fijados de crecimiento, o bien lleva a cabo una política adecuada para lograr dicha reducción. En ese sentido, el Banco Mundial opta por ajustes estructurales que dirigidos a lograr en el medio plazo una mejora de la balanza de pagos y del presupuesto del sector público mientras se lleva a cabo las reformas requeridas.

Esta base conceptual condujo a la formulación del conjunto de medidas conocido como el Consenso de Washington.

2.3. Los límites del Consenso de Washington

A lo largo de los años noventa se comprobó que las medidas de estabilización macroeconómica y las reformas de los precios no conducirían a los resultados esperados. Este hecho se reflejaba en tres evoluciones concretas: en primer lugar, destaca el caso ruso, donde las reformas de los precios y las privatizaciones fracasaron porque no estuvieron respaldadas por unas instituciones políticas, legales y reguladoras adecuadas¹⁵⁰. En América Latina, por otra parte, resalta la insatisfacción causada por las reformas que se llevaron a cabo con el fin de promover los mercados, despreocupándose de los aspectos sociales y de la situación en que vive gran parte de la población. Por último, la crisis financiera asiática demostró que la liberalización financiera sin haber creado previamente un marco regulador puede llevar al “desastre” (Rodrik, 1999). Estos tres factores sirven como ilustración de los límites de las medidas del Consenso de Washington.

Messner y Nuschler (2001) resumen los efectos contraproducentes de esta etapa de la búsqueda de los instrumentos de desarrollo en los siguientes puntos: en primer lugar, la política neoliberal no ha generado una competencia sistemática, es decir, en muchos países en vías de desarrollo, pero también en países en transición del antiguo bloque socialista, las políticas de liberalización fueron llevadas a cabo con tanta velocidad y tanta intransigencia que provocaron el desmantelamiento sectores industriales enteros, como puede observarse en los casos de Argentina, Perú e, incluso, Rusia. Esto puso de manifiesto que el ajuste estructural neoliberal no había contribuido a la construcción de ventajas dinámicas competitivas, ni había fomentado los sectores intensivos en valor añadido. En los casos en que además se renunció a las políticas de educación y de formación, así como a la introducción de mejoras tecnológicas y de innovaciones, y a la realización de inversiones importantes en infraestructuras los países en vías de desarrollo se mantuvieron como exportadores de materias primas (Messner, 1998).

Otro aspecto clave que hizo dudar de la capacidad para lograr el desarrollo por medio de las medidas neoliberales fue el fracaso de la idea que los beneficios de las tasas de crecimiento se filtrarían a las capas sociales desfavorecidas (*trickle down effect*), lográndose de

¹⁵⁰ Para una discusión más detallada del caso ruso, véase el capítulo 5 de Stiglitz, 2002.

esta manera reducir la pobreza. Al confiar en este efecto, se desatendió las dimensiones social y humana del desarrollo. Incluso en los países que experimentaron altas tasas de crecimiento no se redujo significativamente la pobreza porque se renunció a las políticas sociales y a las estrategias de redistribución, así como a las demás políticas diseñadas para mejorar la situación de las capas sociales más desfavorecidas.

En relación con el papel del Estado, el Consenso de Washington se basa en el concepto del Estado minimalista, alejándose de los requisitos institucionales necesarios para lograr un desarrollo sostenible. Los programas de ajuste estructural enfatizaron primeramente el descenso de la actividad del Estado. La confianza casi ciega en el mercado impidió la percepción de desafíos mucho más complejos que, durante los últimos años, parecen ser acometidos de forma más decidida, como muestra la actual situación del debate acerca del desarrollo en general y de la cooperación al desarrollo en particular¹⁵¹.

En suma, las críticas formuladas a las medidas propugnadas por el Consenso de Washington se puede resumir en a) la falta de realismo de las mismas y, más específicamente, de la suposición de que la liberalización de los mercados y la retirada del Estado en la actividad económica iba a generar estructuras de mercados perfectamente competitivos y una asignación de recursos eficiente; b) las contradicciones y la ambivalencia analíticas internas como, por ejemplo, la pregunta de si las inversiones del sector privado favorecen o no las inversiones privadas; c) la incapacidad de anticipar una serie de dificultades estructurales para adaptar la oferta a la liberalización del mercado. Estas dificultades comprenden tanto la escasez de recursos físicos como las carencias institucionales; d) los fallos en la identificación del momento adecuado para llevar a cabo los ajustes estructurales; y finalmente e), los errores metodológicos en el análisis de los impactos de su políticas, una crítica que incluye la equivocación entre correlación y causalidad y la excesiva valoración de resultados de regresiones con pocos valores explicativos (Hunt, 1999).

¹⁵¹ Reflejo de la actual debate en los círculos de la cooperación al desarrollo es el Informe sobre el Desarrollo Mundial del Banco Mundial titulado *Attacking Poverty* (2000) o el Informe del PNUD *Superar la Pobreza Humana* (2000)

2.4. Hacia un nuevo modelo de desarrollo

Si se tiene en cuenta estas críticas y los fallos del Consenso de Washington, no es de extrañar la búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo. Una de las primeras muestras de la sustitución del paradigma neoclásico de desarrollo es sin duda el documento del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OECD, titulado *Shaping the 21st century*. En este documento se sintetizan los resultados de las diversas conferencias y foros internacionales que tuvieron lugar a lo largo de la década de los noventa. La principal novedad de este documento es que, mientras el Consenso de Washington enfocaba las reformas macroeconómicas y la motivación del crecimiento a través de las reformas económicas liberales y de que esas medidas llevaran automáticamente a la reducción de la pobreza a través del efecto *trickle-down*; se empezó a enfatizar la lucha contra la pobreza de forma similar a la estrategia de la “necesidades básicas” de los años setenta. A pesar de que *Shaping the 21st century* no ofrece propuestas y estrategias sustanciales, significó un cambio en la dirección y en los principios del debate acerca de la cooperación al desarrollo. Este cambio se muestra en la elaboración de documentos y estrategias tanto del Banco Mundial como del FMI, pero también por parte de las agencias al desarrollo nacionales como el DFID británico o el BMZ alemán.

En lo que concierne el papel del Estado, destaca sobre todo el Informe del Banco Mundial de 1997, titulado *The State in a Changing World*, sin duda alguna la piedra angular del cambio de las percepciones del papel del Estado en el desarrollo. Con dicho informe se renunció a la idea del Estado minimalista y a la confianza ciega en las fuerzas del mercado, dando lugar a la importancia del juego intermedio entre Estado, mercado y sociedad civil. El nuevo paradigma terminó con el pensamiento de que el Estado y el mercado son dos fuerzas con dinámicas opuestas. Los analistas del Banco Mundial describen en su informe de 1997 algunas tareas donde el mercado, el Estado y la sociedad civil realizan funciones complementarias. Se subraya además la necesidad de las instituciones políticas para el buen funcionamiento de los mercados, una relación que culminó con la publicación del Informe sobre el Desarrollo Mundial de 2002, titulado *Building Institutions for the Market*, el cual se estructuró claramente en torno a los tres principales agentes del desarrollo, el Estado, el mercado y la sociedad civil. En dicho informe, el Banco enumera las acciones y los instrumentos necesarios para la creación de instituciones o para la reforma de las instituciones ya existentes con el fin de mejorar las relaciones entre estos tres actores.

De acuerdo con esta nueva forma de concebir los vínculos entre el mercado y el Estado, se afirmó que el funcionamiento de los mercados depende esencialmente de los sistemas de regulación, y de los procesos de liberalización y desregulación, así como de la construcción de una serie de instituciones no mercantiles (*non-market institutions*) que garantizan la resolución de conflictos políticos, sociales y legales. Además se abandona el pensamiento basado en la recomendación de *best practices* y en la promoción de terapias estandarizadas, es decir, la idea de que existe un único camino para lograr el desarrollo, sustituyéndolo por acercamientos individuales que tienen en cuenta las particularidades de cada país en cuestión.

Tabla 5.1. Las funciones del Estado

Funciones Del Estado	Modificación de los Defectos del Mercado			Mejora de la Igualdad
Función Mínima	Suministro de Bienes Públicos Puros: Defensa Estado de Derecho Derechos de Propiedad Políticas y Gestión Macroeconómica Sanidad Pública			Protección de los Pobres: Programas de Lucha Contra la Pobreza “Ayuda Desastrosa”
Función Intermedia	Preocupación por Factores Externos: Educación Básica Protección Medio-ambiental	Regulación de los Monopolios: Regulación de Abastecimiento Política de Cáteles	Superación de Información Imperfecta: Seguros (salud, vida, pensiones) Regulación Financiera Protección del Consumidor	Suministro de Seguridad Social: Pensiones Redistribuidas Asistencia para Familias Ayuda a Desempleados
Función Activa	Coordinación de las Actividades Privadas: Promoción de los Mercados Iniciativas de Grupos			Redistribución: Redistribución de Capital

Fuente: World Bank, 1997: 27.

En suma, el papel del Estado como agente de desarrollo puede adoptar una gran diversidad de formas, lo que depende, entre otros factores, del nivel de desarrollo. En la tabla 5.1. se resumen estas funciones. De acuerdo con este cuadro, se pueden distinguir diferentes funciones del Estado o formas de intervenir a la hora de corregir los fallos del mercado. Un punto clave es el papel de la sociedad civil otorgado por el Informe de 1997. Una de las funciones es rellenar el hueco entre los fallos del mercado y los fallos de los gobiernos.

Según tabla 5.1., la función que desempeña cada Estado depende de sus capacidades así que, por ejemplo, los Estados con bajas capacidades necesitan enfatizar, en primer lugar, el suministro de los bienes y servicios exclusivamente públicos. Tras estas funciones básicas se encuentran las funciones intermedias, haciendo hincapié en los factores externos como la protección del medio ambiente. Finalmente, los Estados con altas capacidades pueden jugar un papel muy activo, tratando problemas de mercado que no existen. En este sentido, la experiencia asiática anterior a la crisis ha renovado el interés en el papel del Estado como promotor del mercado mediante la puesta en práctica de una política industrial y financiera activa.

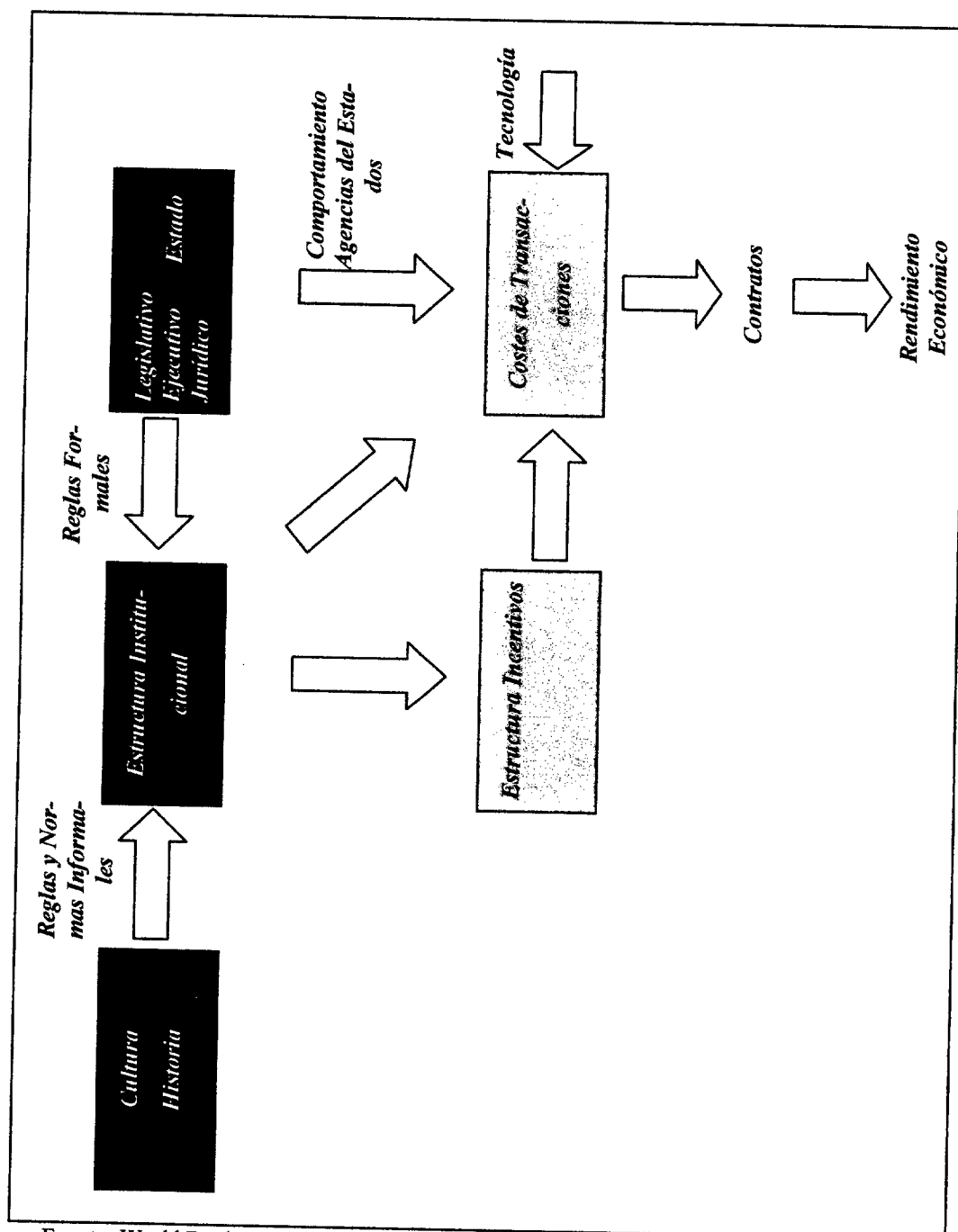
De este modo, en el Informe del Banco se expresa el objetivo de convertir el Estado en catalizador y asociado del mercado. Como en las anteriores publicaciones sobre gobernabilidad se subraya la importancia de la eficiencia, pero en contraste con el pasado, el Banco propone un acercamiento en dos etapas.

La primera hace referencia a la mejora de las capacidades, es decir, a una reducción de las intervenciones extensas, a cambio de garantizar el Estado de Derecho y la estabilidad macroeconómica y proporcionar una infraestructura básica. No resultará difícil reconocer la sombra de los programas de ajuste estructurales en esta primera etapa. Lo realmente innovador de este informe es la segunda etapa, que incluye la perfección de las instituciones del Estado y la lucha contra la corrupción. Los pasos más importantes en este sentido son fomentar el establecimiento de reglas formales mediante una mejora de los mecanismos de control y equilibrio (*checks and balance*) y promover la competencia. Por otro lado, se debería fortalecer la participación. Con respecto a la democracia, el Informe reclama que, si bien ésta es aconsejable, la participación y el capital social son más importantes. Parece que el Banco reduce el concepto de la democracia a los sistemas electorales.

3. Estado, Instituciones y Desarrollo

De la argumentación anterior se deduce que el problema central del desarrollo se sitúa en el nexo gobierno-mercado. Este debate sobre el vínculo entre el Estado y el mercado ha

Gráfico 5.1.: El Estado, Instituciones y el Crecimiento económico



Fuente: World Bank, 1997:30, modificado por el autor

experimentado un verdadero “renacimiento” impulsado, sobre todo, por la transformación de los antiguos países socialistas en economías de mercado¹⁵². Drèze y Sen (1995) identifican al menos tres formas económicas, en las cuales se puede observar la interdependencia entre gobierno y mercado. El primero se refiere al hecho de que los mercados apenas puedan funcionar ante la ausencia de la ejecución legal de contratos y del derecho. En segundo lugar, argumentan que los gobiernos juegan un papel importante en la promoción del crecimiento económico basado en el mercado a través de la garantía de la formación de la mano de obra, y de los efectos indirectos derivados de las mejoras tecnológicas y de las economías de escala. Como último factor, el funcionamiento del mercado depende de las acciones de los gobiernos.

El Banco Mundial (1997) resume la manera en que el Estado puede influir positivamente en el crecimiento económico en los siguientes tres puntos:

- Promover un contexto macro y mircoeconómico adecuado, que aporte incentivos eficaces para una mayor actividad económica;
- Promover la mejora de las infraestructuras institucionales (derechos de propiedad, paz, Estado de Derecho) con el fin de atraer inversiones directas en el largo plazo;
- Asegurar la universalización de la educación básica, el suministro de servicios sanitarios y la creación de las infraestructuras físicas que requiere la actividad económica, así como la protección del medio ambiente (World Bank, 1997:31).

Las relaciones entre el Estado, las instituciones y el desarrollo están resumidas en el gráfico 5.1. De acuerdo con este esquema, el Estado ofrece una serie de reglas formales que, unidas a las normas y reglas informales que se establecen a lo largo de la historia de un país y reflejan su cultura y sus tradiciones, constituyen lo que se puede denominar la estructura o

¹⁵² Stiglitz (1998b), Tanzi (1997) y World Bank (1997) resumen dicho debate. El informe del Banco Mundial se basa en los siguientes cuatro puntos: 1) El crecimiento rápido experimentado por los países de Asia Central muestra la existencia de un efecto positivo de la regulación del Estado sobre el rendimiento económico.; 2) Se admiten los problemas asociados a la puesta en práctica de “terapias de choque”, lo que apunta a la necesidad de reforzar las instituciones propias; 3) Se da una mayor importancia a las acciones encaminadas a favorecer el *good governance*; 4) Se añade la importancia de la sociedad civil y de la confianza entre las personas para cooperar entre sí.

marco institucional del mismo. Dicho marco institucional es lo que crea los incentivos para las actividades económicas; es decir, cuando el Estado garantiza el Derecho a la Propiedad, también está generando en sus ciudadanos un claro incentivo para la acumulación de bienes obtenidos a través de su esfuerzo personal. Por el contrario, si un agente económico percibe que la materialización de su trabajo en forma de beneficios y de acumulación de riqueza no está asegurada, estos incentivos tienden a cero. Tanto la estructura institucional como el comportamiento de las agencias del Estado son los factores que determinan los costes de transacción. Si el Estado cambia con excesiva frecuencia las reglas, o si la aplicación de las reglas establecidas no está garantizada por los poderes del Estado, los costes de transacción para llevar a cabo negocios pueden llegar a ser tan elevados o, como poco, tan poco predecibles, que no compensen los esfuerzos que es necesario realizar para generar beneficios.

Otros autores afirman que los gobiernos son responsables de la redistribución de las dotaciones de un país, por ejemplo, a través de reformas de tierras en beneficio de los pobres (Stiglitz, 1994).

En la relación entre desigualdad y eficiencia económica también influye la naturaleza del problema de la información y de los incentivos. Es decir, con el fin de explicar el papel de las instituciones en el desarrollo, las teorías económicas emplean dos enfoques complementarios: mientras el primero subraya la importancia de los incentivos en la economía, el otro enfatiza la importancia de las instituciones económicas. De acuerdo con ambos enfoques, la relación entre el gobierno y el mercado no se debe examinar exclusivamente en términos de asignación de recursos a través del mecanismo de los precios o de los sistemas de votación; sino también desde el punto de vista de las ventajas informativas, los incentivos y el derecho sobre el control de los recursos. Desde esta óptica, se identifican tanto fallos políticos como fallos del mercado cuyo origen es el mismo: limitaciones informativas, costes de transacción y errores generados por la política del gobierno. Estas limitaciones dan lugar a la aparición de diferentes tipos de rentas adicionales que se producen debido a las imperfecciones del mercado (monopolios, efectos externos medioambientales,...).

3.1. Las instituciones y el desarrollo

Como se ha explicado en la sección anterior, el crecimiento económico, entendido como un vector del desarrollo, está íntimamente ligado al entorno institucional en que se desenvuelven los agentes económicos. El interés sobre el papel de las instituciones en el crecimiento económico tiene sus raíces en los trabajos del Premio Nobel Douglass C. North (1990), seguido desde entonces de numerosos estudios empíricos sobre la influencia de las instituciones en el crecimiento económico (véase p.e. Goldsmith, 1995; Knack / Keefer, 1995, 1997; Leblang, 1996; Olson, 1993; Rodrik, 1999; 2001; Scully, 1988; 1992)¹⁵³. El Informe 2002 sobre el Desarrollo Mundial del Banco Mundial, titulado *Building Institutions for the Market*, muestra una recopilación de estas aportaciones.

A continuación se realizará un análisis de la correlación y de la causalidad que se supone que existe entre las instituciones y el desarrollo. Este estudio será realizado desde dos ángulos: en primer lugar, a relación *per se* entre las instituciones y el desarrollo; en segundo lugar, la relación entre las instituciones y las inversiones. Se trata, por lo tanto, de revisar en primer lugar los trabajos más destacables centrados en el análisis de la relación entre el desarrollo y las instituciones para, posteriormente, completar el estudio por medio de un examen de los factores que determinan la localización de las inversiones. Tras esta última línea de investigación, de carácter más indirecto que la primera, se esconde la idea de que, a través del análisis de las decisiones empresariales acerca de hacia dónde dirigir sus inversiones, se puede identificar los factores que promueven el desarrollo. Esta idea se justifica por la existencia en la actualidad de un amplio consenso en la teoría del desarrollo según el cual la actividad del sector privado y la atracción de inversiones son de suma importancia para desarrollo de las economías. Esta visión se refleja también en la política Euro-Mediterránea. Concretamente, la Declaración de Barcelona recoge expresamente “*que el desarrollo económico debe ser respaldado [...] por las inversiones directas.*” (Declaración de Barcelona cit. según CERI, 1997: 13). Pero antes de empezar este estudio, se definirá brevemente el concepto de “institución” ya que sobre éste giran los siguientes apartados.

¹⁵³ Para una revisión detallada de la relación entre instituciones y crecimiento véase Aron, 2000.

3.2. ¿Qué son las instituciones y cuáles son sus funciones?

Douglass C. North define instituciones como “*the rules of the game in a society; more formally, they are the humanely devised constraints that shape human interaction.*” (1997: 2)¹⁵⁴. En este sentido, las instituciones determinan la forma de actuar de los miembros de una sociedad, tanto en términos económicos, como políticos y sociales; es decir, sirven para estructurar los incentivos para intercambiar (véase también Leblang, 1996). Tomando las instituciones como las reglas que rigen la interacción humana, se puede resumir, de acuerdo con el informe citado anteriormente del Banco Mundial, las siguientes funciones necesarias para el funcionamiento de las economías: a) suministrar informaciones sobre las condiciones del mercado, de los bienes y de los participantes; b) definir y hacer cumplir los derechos de propiedad y los contratos, con el fin de determinar quién consigue qué y en qué condiciones; y c) aumentar o disminuir el grado de competencia en los mercados. Estas funciones pueden compararse con la definición de Lin y Nugent, que definen las instituciones como “*a set of humanly devised behavioural rules that govern and shape the interactions of human beings, in part by helping them to form expectations of what other people will do*”(1995:2306–2307).

El hecho de que en algunos países las instituciones funcionen mejor que en otros se explica porque la eficacia de las mismas no está asegurada de forma automática. En otras palabras: algunos países funcionan peor que otros porque sus prácticas institucionales definen una serie de límites a las actividades económicas que restringen el desarrollo de actividades productivas. Concretamente, las instituciones afectan al crecimiento económico porque definen los costes de transacción y los costes de transformación (en el proceso de producción). Dichos costes suelen ser mucho más elevados en circunstancias donde los derechos de propiedad y el Estado de Derecho no son fiables. En una situación de poca fiabilidad, los agentes económicos como, por ejemplo, las empresas privadas operan a una escala mucho más pequeña e incluso llegan a llevar a cabo sus transacciones de forma ilegal. En algunos casos puede suceder que, aunque los costes de transacción sean bajos, los costes de transformación sean muy elevados, debido a que el nivel de especialización de la economía en cuestión es muy reducido.

¹⁵⁴ Véase también North (1990).

Toda esta argumentación teórica que revela la importancia de las instituciones para el desarrollo, se puede apoyar en el resultado de diversos análisis empíricos sobre la relación entre ambas variables, como se verá a continuación.

3.3. La relación entre el desarrollo y las instituciones: evidencias empíricas

La estructura, tanto de las reglas formales como de las informales y la manera de hacerlas cumplir son los elementos que definen los incentivos y las oportunidades para maximizar los beneficios de los individuos y de las organizaciones, como se argumentaba previamente. North afirma que “*Third World countries are poor because the institutional constraints define a set of payoffs to political/economic activity that does not encourage productivity activity*” (1990:110). Estas reglas afectan tanto a los individuos como a las organizaciones; ya sean éstas de carácter político (asambleas locales, partidos políticos, consejos tribales...), económico (empresas, sindicatos, cooperativas...), educativo (escuelas, universidades...) o social (iglesias, asociaciones cívicas...).

Algunos autores han analizado la relación existente entre el crecimiento económico y otras variables seleccionadas con el objeto de hacer operativo el concepto de “instituciones”, tales como la protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos. Barro (1997) ha llevado a cabo un análisis de regresión de un panel de 85 países, integrando entre otros un índice de “Estado de Derecho” para medir la influencia de las instituciones en el crecimiento económico. El resultado de Barro indica que una mejora en dicho índice de un punto se corresponde con un incremento en la tasa de crecimiento de un 0,5%.

En un estudio parecido, Clague *et.al.* (1997) examinan el impacto de las instituciones sobre el crecimiento. Aplican tres formas diferentes de medición institucional. Los resultados son similares a los de Barro: con la mejora de los distintos índices institucionales, aumenta el crecimiento económico, expresado en la tasa de crecimiento del PIB.

En otro análisis de panel, Mauro (1995) averigua la relación entre la corrupción –como otra forma de medir el funcionamiento institucional– y crecimiento económico. Los resulta-

dos son semejantes a los de los dos estudios anteriores en el sentido de que la mejora del índice de corrupción conllevo un incremento de la tasa de crecimiento.

Tabla 5.2.: Comparación de diferentes mediciones de las instituciones

Índice	¿Qué mide? Periodo y Países	Componentes del índice	Trabajos que usan este índice
BERI (Business Environmental Risk Intelligence)	Seguridad de los contratos y de los derechos de propiedad; Anualmente desde 1972; 47 países	Retrasos burocráticos; potencial de nacionalización; probabilidad de cumplimiento de contratos; cualidad de la infraestructura:	Knack/Keefer, 1995, 1997; Barro, 1996; Clague et.al., 1996; Lane/Tornell, 1996; Chong/Calderón., 2000.
ICRG (International Country Risk Guide)	Seguridad de los contratos y de los derechos de propiedad; Anualmente desde 1982; 135 países	Estado de Derecho; corrupción; cualidad de la burocracia; repudiación de contratos por el gobierno; riesgo de expropiación de las inversiones privadas	Knack/Keefer, 1995, 1997; Barro 1996; Clague et.al., 1996; Lane/Tornell, 1996; Rodrik, 1997 a, 1998; Chong/Calderón., 2000
Business International (Economist Intelligence Unit)	Cualidad Institucional; Anualmente de 1971–1983, entre 57–68 países	Corrupción ; eficiencia burocrática; estabilidad política; eficiencia institucional ¹⁵⁵ .	Mauro, 1995; Clague et.al., 1996;
Heritage Foundation	Dimensiones de la eficiencia del mercado. Anualmente desde 1996; 161 países.	Políticas comerciales; impuestos; intervenciones del gobierno; política monetaria; regulación de las inversiones extranjeras y del flujos de capital; control de precios y salarios; protección de los Derechos de Propiedad; eficiencia de la regulación; el tamaño de los mercados paralelos.	
Euromoney	Riesgo País Anualmente desde 1970	Proyección del rendimiento económico; riesgo político; indicadores de la deuda; acceso a los mercados de capital;	
World Bank Governance Indicators	Gobernabilidad 1997/98 y 2001, entre 155 y 174 países según variable.	Voz y rendición de cuentas; Estabilidad Política/ Violencia Política; Estado de Derecho; Efectividad del Gobierno; Marco regulador; Ctrl.de la corrupción;	Kaufmann, et.al. 1999. Escribano et.al., 2002.

¹⁵⁵ La eficiencia burocrática es la suma de los índices de eficiencia del sistema judicial; ausencia de burocracia (*red tape*) y la ausencia de corrupción; la estabilidad política es la suma de cambios institucionales, cambios sociales, la toma de poder por la oposición; la estabilidad laboral, las relaciones con los países vecinos y el terrorismo: La eficiencia institucional es la suma de todos los elementos.

LaPorta *et.al.* (1999) enfocan en su regresión los efectos de la fragmentación etnolingüística, el origen legal, la religión y las diferentes formas de medir la calidad del gobierno con el fin de identificar su relación con el crecimiento. Entre las diferentes maneras de medir la calidad del gobierno a través de sus instituciones, se encuentran las cinco categorías siguientes: 1) la interferencia con el sector privado, 2) la eficiencia, 3) el rendimiento de los bienes públicos, 4) el tamaño del sector público y 5) las libertades políticas. La conclusión a la que llegaron fue que el origen legal socialista se asocia con un mayor intervencionismo, una menor eficiencia, un mayor tamaño del sector público y menos democracia.

A pesar de las diferencias existentes entre los *tests* presentados aquí, que se manifiestan en parte en los países y en el periodo de tiempo considerado en cada uno de los modelos y en los diferentes índices aplicados para observar el comportamiento institucional (en tabla 5.2.) se resume las diferentes formas de medir el rendimiento institucional y algunos trabajos realizados con estos índices), los resultados apuntan a una clara correlación entre el rendimiento institucional y el crecimiento económico. Para apoyar esta afirmación, a continuación se analizará los determinantes de las inversiones que, como se ha mencionado antes, en un mundo cada vez más global e interdependiente se han convertido en un factor clave para asegurar el crecimiento y el desarrollo de los países.

3.4. ¿Promueven las instituciones las inversiones?

Un elemento clave para el crecimiento económico de una economía son las inversiones extranjeras directas¹⁵⁶ (IED), especialmente en los países en vías de desarrollo (Barnevik, 1996; Mallampally / Sauvnt, 1999; Benito / Gripsrud, 1995). Desde los principios de los años ochenta los flujos de IED han aumentado considerablemente. A pesar de que las transacciones financieras se llevan a cabo en su mayor parte entre los países industrializados, destaca un aumento de los flujos hacia los países en vías de desarrollo (Mallampally / Sauvnt, 1999; Graham, 1995). Pero esta afirmación, de carácter general, debe ser realizada con cautela porque, según un estudio de Rueda (1995), la atracción de las IED por parte de los

¹⁵⁶ De acuerdo con el departamento estadounidense de comercio, las IED se define como “ *the movement of long-term capital to finance business activities abroad, whereby investors control a least 10% of the enterprise* ” (Poniachek, 1986:21, cit. según Meyer / Qu, 1995:1). Todo los flujos por debajo de este 10 % se considera inversiones de cartera.

países en vías de desarrollo se limita a determinados países de la región del este asiático¹⁵⁷. En cualquier caso, se realiza la suposición de que la orientación de los flujos de IED está de alguna forma determinada por el entorno institucional del país receptor.

Para poder comprobar la validez de esta idea se necesita en primer lugar responder a la pregunta de cuáles son los factores que influyen las decisiones de inversión que toman las empresas. La literatura ofrece una explicación más bien ambigua con respecto a los factores que determinan estas decisiones (Hafsi / Faucher, 1996). Dicha ambigüedad demuestra la complejidad de estas decisiones. En estos estudios se considera que la decisión final es el resultado de las interacciones entre la empresa y las autoridades del país receptor. Para que las empresas y las autoridades lleguen al punto de negociar, el país tiene que satisfacer ciertas precondiciones. El objetivo del presente apartado es identificar estas precondiciones por medio de una revisión de las principales contribuciones teóricas en esta materia, suponiendo que las instituciones van a representar una de las más importantes.

Una de las teorías mejor desarrolladas respecto a las condiciones necesarias para la atracción de IED es la *teoría de los diamantes* de Porter (Meyer / Qu, 1995). Según ésta, los factores más importantes en la atracción de inversiones directas son: a) la disponibilidad de factores (infraestructura, mano de obra...) en el país receptor; b) las condiciones de la demanda de productos manufacturados y de servicios en el mismo; c) la presencia o ausencia una industria proveedora o de industrias relacionados que sean capaces de competir a nivel internacional; y d) las estrategias, estructuras y rivalidades de las empresas nacionales, es decir, las condiciones que afectan a la creación y a la organización de las empresas y la naturaleza de la competencia doméstica (Porter, 1990)

Porter añade dos variables exógenas que inevitablemente afectarán también a estas decisiones: el papel del Estado y los posibles cambios fuera del control de la empresa como guerras, choques tecnológicos o cambios en la demanda de los mercados extranjeros. Con respecto del papel del Estado, se refiere a las políticas específicas que mejoran o empeoran las ventajas nacionales y que crean el contexto en el cual se llevan a cabo las actividades económicas.

¹⁵⁷ Corea del Sur, Indonesia, Tailandia Singapur Hong Kong y Taiwán en los años ochenta.

Para el caso de los PMNC, Joffé (1997) nombra la ventaja comparativa y la desconfianza de los inversores como los factores más importantes que explican las limitaciones de los PMNC para atraer IED, como se ha mencionado anteriormente. La desconfianza es un obstáculo con raíces en el marco político y social de estos países más que en sus características económicas. En este sentido, se afirma por un lado la importancia del papel del Estado recogida en el modelo de Porter mientras, por otro lado, se plantea la pregunta de si es posible considerar el impacto de otra variable no económica como el régimen político. A pesar de que existen ya algunos trabajos centrados en investigar el tipo de configuración del Estado que favorece las inversiones, sus conclusiones aún no están lo suficientemente elaboradas, al menos lo que concierne las explicaciones teóricas (Li / Resnick, 2003). Esto se debe, en parte, a que los estudios que toman las IED como una variable dependiente generalmente se centran en factores que no están directamente relacionados con el tipo de régimen político (Resnick, 1998)¹⁵⁸.

En esta discusión acerca de la relación entre el tipo de Estado y la atracción de IED, Lenway / Murtha (1992) identificaron cuatro dimensiones de la capacidad organizadora: a) las leyes domésticas que definen el derecho a la propiedad, el cumplimiento de los contratos y el control de los tribunales, de la policía y del ejército; b) la relación entre el poder ejecutivo y el legislativo y el tratamiento de la presión de los grupos de interés; c) temas relativos a la seguridad nacional con respecto a las inversiones; y d) el equilibrio entre las consideraciones sobre la dicotomía entre eficacia e igualdad en la definición de las políticas públicas. En este sentido, Olson y O'Donnell ofrecen argumentaciones lógicas sobre la relación que se establece entre la democracia y las inversiones extranjeras, aunque las conclusiones de ambos autores son contradictorias entre sí. Olson (1993) afirma que si las estructuras democráticas están bien definidas, la existencia de un poder judicial independiente unida a la necesidad de competir en unas elecciones ayuda a asegurar los derechos de propiedad; lo que supone un incentivo para los inversores. O'Donnell (1978), por el contrario, percibe a los regímenes autoritarios como los sistemas políticos más atractivos para los inversores, ya que protegen mejor sus intereses frente a las demandas populares de subidas salariales, fijación de estándares laborales más rigurosos y de establecimiento de impuestos sobre el capital más

¹⁵⁸ Chan y Mason (1992) p. e. llegaron a las conclusiones que el tamaño del país, el nivel de industrialización, las relaciones con los EEUU y la fuerza del gobierno central tienen efectos positivos al tipo de régimen.; Crenshaw (1991) argumenta que crecimiento y una extensa urbanización se asocia con un incremento de las inversiones.

gravosos. La controversia llegó a tal punto que algunos autores como Li y Resnick (2003) han llegado a afirmar que las instituciones democráticas obstaculizan y favorecen a la vez la atracción de IED.

Schuler y Brown (1999) analizaron el caso de Costa Rica y llegaron a la conclusión de que los motivos fundamentales que llevaron a las grandes empresas fundamentales a invertir en este país fueron la existencia de estructuras democráticas transparentes y una fuerte integración regional.

En relación a la dirección de causalidad entre el régimen político y las inversiones, puede argumentarse que la democracia ofrece un marco institucional más apropiado para las IED ya que *“it also seems likely that more democratic countries are more creditworthy compared to other countries, say the periphery, they are safer places to invest.”*(Glasure)¹⁵⁹. En un estudio sobre la relación entre las inversiones y el régimen político, Kormendi y Meguire (1985) concluyeron que se da una correlación positiva entre la atracción de inversiones y la existencia de instituciones democráticas y, por lo tanto, también entre las instituciones y el crecimiento económico.

Como se han insinuado ya en la discusión acerca la relación entre las instituciones y las inversiones, no se puede hablar de la función del Estado sin hacer referencia al tipo de Estado, es decir, al tipo de sistema político sobre el que se articula el Estado en cuestión. Esta observación lleva directamente a uno de los grandes temas de debate en materia de políticas comparativas de las últimas décadas, que es la pregunta de si son mejores las democracias o las autocracias para el desarrollo económico. Esta controversia ha generado una gran cantidad de trabajos que serán revisados y estructurados en el siguiente apartado.

¹⁵⁹ Este artículo ha sido bajado de Internet: desafortunadamente no figura fecha de publicación ni número de páginas.

4. La relación entre la democracia y el desarrollo

Hasta este punto, en el presente capítulo se ha examinado los efectos del Estado a la economía sin especificar el tipo de Estado al que se refiere; en lo sucesivo se analizará si el tipo de Estado influye en el crecimiento económico o si, por el contrario, éste es indiferente. Igualmente, de forma más general, se estudiará el modo en que el tipo de Estado influye en el desarrollo.

Desde Aristóteles se ha debatido acerca de las condiciones para el establecimiento y la consolidación de la democracia. Sin embargo, no fue hasta los años sesenta del siglo XX que la discusión se centró específicamente en la relación entre la democracia y el desarrollo. Desde entonces, el debate ha generado distintas escuelas y corrientes que resumen la evolución de los esfuerzos realizados por tratar de encontrar la respuesta a dos preguntas fundamentales: ¿promueve el crecimiento económico la democracia? y ¿promueve la democracia el desarrollo económico? (Hanf, 1999; Pei, 1999). En la búsqueda de respuestas a la primera de estas preguntas, se estableció la llamada “perspectiva clásica”. Con el tiempo, los expertos se centrarían cada vez más en el análisis de la segunda pregunta, motivo por el cual estos últimos trabajos suelen englobarse bajo el término “perspectiva nueva”.

Al revisar los resultados obtenidos en cada una de estas líneas, se pueden detectar tres posiciones distintas. La primera, la perspectiva positiva o de compatibilidad, afirma que existe una relación positiva entre la democracia y el crecimiento económico y, en un sentido más amplio, entre la democracia y el desarrollo económico. La segunda posición, opuesta a la primera, sostiene que existe una relación negativa o conflictiva entre ambas variables y asume que la democracia obstaculiza el desarrollo. Finalmente, la llamada perspectiva escéptica agrupa a todos los expertos cuya conclusión es que no existe una relación sistemática entre ambos conceptos.

A continuación se profundizará en el análisis de cada una de estas tres perspectivas y en los argumentos que defienden. Además, se examinará la evidencia empírica de que se dispone sobre esta cuestión a partir de los principales trabajos realizados a lo largo de las últimas décadas.

4.1. El desarrollo económico como promotor de la democracia

Los primeros trabajos sobre la relación entre el desarrollo y la democracia se centraron en la pregunta de si el desarrollo económico promueve la democracia. Entre éstos, se produjo una separación metodológica en dos líneas diferentes, acorde con la evolución experimentada en general por la de la teoría del desarrollo: los estudios cuantitativos (*cross national studies*) y los estudios históricos comparativos¹⁶⁰. El trabajo más influyente dentro de la primera de ambas es *Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy* de Seymour Martin Lipset (1959). El resultado de su trabajo, inspirado en la “teoría de modernización”¹⁶¹, indicaba que el nivel de desarrollo económico está positivamente correlacionado con la democracia.

Dicha correlación resume la siguiente idea: tras el desarrollo económico surge, a través de la comunicación y la educación, una clase media influyente. Esto conllevará un aumento del interés político y, en consecuencia, una mayor demanda de participación en la vida política.

Otro representante destacable de la escuela de modernización es Larry Diamond (1992), quien tomó la idea de Lipset como punto de partida de su propio estudio. Diamond pertenece al grupo de expertos que afirma que existe una relación positiva entre la democracia y el crecimiento; no obstante, concluye que esta relación no es completamente predecible en el sentido de que no es estrictamente causal o lineal. En su lugar, concibe una relación curva en forma de “N”, lo que indica una dependencia variable a lo largo del tiempo. Además, concluye que la influencia entre ambas variables opera en dos direcciones: una vez establecida la democracia, el desarrollo económico ayuda a estabilizarla; en caso de no haber democracia aún, el desarrollo económico motivará tarde o temprano la democratización.

¹⁶⁰ Para una discusión más detallada acerca de estas dos tradiciones véase Huber *et.al.*, 1993 y Rueschemeyer, *et.al.*, 1992.

¹⁶¹ En la teoría de modernización, la sociedad, la economía y la política están sistemáticamente relacionados.

En un trabajo más reciente, el propio Lipset (1994) redefine su argumentación inicial para abandonar la estricta casualidad y situarse de acuerdo con el pensamiento actual de la escuela de modernización, para la cual el desarrollo socioeconómico es el factor más importante para promover la democracia.

Los trabajos cuantitativos fueron criticados por algunos autores de la corriente histórica comparativa, representados por el trabajo *The Social Origin of Dictatorship and Democracy* de Barrington Moore (1966). Moore, que estudió la relación entre el desarrollo capitalista y la democracia, concluyó que las oportunidades para la evolución de la democracia se reducen a medida que el modelo económico capitalista se extiende por el mundo.

Posteriormente, surgieron muchos trabajos que desarrollaron o apoyaron la hipótesis desarrollo-democracia, es decir, que existe una correlación positiva entre el desarrollo económico y la democracia; y una relación causal del primero hacia el segundo. Según esta corriente, el crecimiento económico tiene que alcanzar cierto nivel para que se produzca un proceso sostenible de democratización. En consecuencia, en los comienzos de dicho proceso, la democracia no se consideraba compatible con el crecimiento económico rápido. Numerosos trabajos apoyaron, especialmente durante los años sesenta y setenta, este supuesto de incompatibilidad (Heilbroner, 1963; Bhagwati, 1966; Andreski, 1969; Emerson, 1971; Flannigan / Fogelman, 1971; Huntington / Nelson, 1976; Bruton, 1977; Kahn, 1979; Frank / Webb, 1977; Lipton, 1977).

Las explicaciones de por qué un cierto nivel de desarrollo económico lleva a la democratización se pueden resumir entre los siguientes puntos¹⁶². En primer lugar, el desarrollo económico conlleva un cambio de los valores de la población, principalmente como resultado de la extensión de la educación. Otro factor explicativo es que el crecimiento económico aumenta los ingresos de la sociedad, generando cierta seguridad económica para una gran parte de la sociedad, lo que disminuye la intensidad de la lucha de clases. Además, según los autores que observan una relación positiva, el desarrollo económico lleva a la formación de un elevado número de voluntarios y de organizaciones sociales autónomas que no sólo controlan el gobierno, sino también aumentan la participación política, mejoran la conciencia política y generan y difunden nuevas opiniones (Gill, 2000; Pei, 1999).

¹⁶² Para más detalle véase p. e. Gill (2000: 3-5).

Entre los trabajos opuestos a este enfoque cabe destacar el estudio de Rueschemeyer *et.al.* (1992), en el que se concluye que no existe ninguna relación causal entre el crecimiento económico y la democracia. La crítica principal de Rueschemeyer se centra en la ausencia de un análisis histórico en los estudios empíricos. Además, critica la falta de definiciones precisas de la relación, al igual que la falta de un análisis de las circunstancias en las que surgen las democracias (Rueschemeyer, 1991).

Otros autores ofrecen nuevas evidencias empíricas e históricas como, por ejemplo, Hannan / Carroll (1991), que deducían de su estudio que las altas tasas de desarrollo tienden a promover la estabilidad tanto para las democracias como para cualquier otro tipo de régimen, poniendo así en tela de juicio la existencia de una relación sistemática entre el desarrollo y un determinado régimen político. Przeworski / Limongi (1997) igualmente cuestionan que el incremento en la riqueza de un país lleve a la democracia. En su trabajo, investigan el efecto que el crecimiento económico tiene sobre la probabilidad de supervivencia de la democracia, pero no el efecto que el desarrollo tiene sobre la probabilidad de introducir de un sistema democrático. En definitiva, el estudio concluye que la probabilidad de colapso del sistema político es más probable entre las democracias pobres que entre las democracias ricas. Una vez superado cierto nivel de desarrollo, el argumento que la riqueza aumenta la capacidad de permanencia de las democracias es poderoso y claro. La probabilidad que una democracia sobreviva aumenta con el crecimiento económico¹⁶³.

Con el tiempo, el enfoque se ha ampliado a todos los autores que se plantean la pregunta inversa, es decir, los que buscan una respuesta a la cuestión de si el régimen político, y en especial la democracia, influye en el desarrollo.

¹⁶³ Cuando la renta per capita es \$ 1000 (medido en la PPA), la esperanza de vida de una democracia es de 8 años. En el momento que sube la renta per capita entre \$ 2001 y \$ 3000, la esperanza de vida de la democracia sube a 26 años. La democracia se convierte en inmortal cuando se supera los \$ 6000 (Przeworski / Limongi, 1997).

4. 2 La democracia promueve el desarrollo económico

Esta cuestión ha sido investigada por muchos autores y permanece aún sin respuesta, aunque en los últimos años se observa un creciente consenso a favor de la democracia, sin duda alguna, esto se debe en parte a los cambios experimentados en la comprensión del concepto de desarrollo. Conforme a los resultados obtenidos por los investigadores, se puede distinguir tres “escuelas” diferentes. La primera, denominada perspectiva de “conflicto”, proclama que la democracia obstaculiza el desarrollo económico. Esta idea se puede resumir en la famosa tesis “*development first, democracy later*” (Burkhart / Lewis-Beck, 1994).

La idea de que las autocracias tienen una ventaja comparativa sobre la democracia en el proceso de desarrollo económico se puso muy de moda como consecuencia del éxito de los países del Lejano Oriente. De esta manera, los autores que compararon los Estados del Sudeste Asiático con los países de América Latina llegaron a la conclusión que la “autonomía” del Estado, en el sentido de la capacidad de éste para perseguir una política de desarrollo aislado de las presiones populares, es crucial para el crecimiento económico. El argumento subraya que la autonomía del Estado favorece el crecimiento y que la autonomía del Estado sólo es posible bajo regímenes autoritarios. (Przeworski / Limongi, 1993).

Los argumentos que vinculan el régimen político con el crecimiento giran alrededor de los derechos de propiedad, la presión por el consumo inmediato y la autonomía de los dictadores. Se debate si son las democracias o las dictaduras los regímenes que mejor aseguran los derechos de propiedad. El argumento principal en contra de la democracia como factor para promover el crecimiento es que la presión del consumo inmediato reduce las inversiones. El argumento clave en contra de las dictaduras como regímenes promotores del crecimiento es que los líderes autoritarios no tienen interés en maximizar los beneficios totales. Mientras el análisis clásico enfatizó los derechos de propiedad como elemento clave en contra de las democracias, los trabajos más modernos ven en el argumento del consumo inmediato la razón por la que las democracias no promueven de la misma forma que las dictaduras el crecimiento, ya que el consumo inmediato se incrementa en detrimento de las inversiones y, por lo tanto, en detrimento del crecimiento (Galenson, 1959; De Schweinitz, 1959).

Esta idea ganó una amplia aceptación, sobre todo por la influencia del trabajo de Huntington (1968), que afirma que la democracia genera demandas “explosivas” para el consumo que son especialmente poco sostenibles en los países de bajas rentas, lo que amenaza con reducir el nivel de beneficios, desincentivar las inversiones y, finalmente, retrasar el crecimiento económico. De este modo, las dictaduras estarían, según Huntington, más capacitadas para forzar el ahorro y crear las condiciones adecuadas para estimular el crecimiento económico.

Resumiendo los argumentos más citados en contra de la democracia como régimen favorable al crecimiento, destacan los siguientes: en primer lugar, la libertad política y los gobiernos democráticos en los países en vía de desarrollo son propensos a aumentar las prácticas de corrupción y los sobornos en los medios políticos y burocráticos. En segundo lugar, los regímenes políticos democráticos retrasan el crecimiento porque son proclives a apoyar actividades de búsqueda de rentas por parte de grupos de presión cuyo objetivo es aumentar su propio beneficio (*rent-seeking*). En tercer lugar, los gobiernos democráticos promueven la creación de sindicatos, que a su vez demandan mejoras laborales, lo que puede ocasionar conflictos sociales. Otro argumento como la libertad política, puede minar la efectividad de los gobiernos para mantener la disciplina, la ley y el orden. Finalmente, los regímenes democráticos en los países en vías de desarrollo son más propensos a promover el consumo, a costa del ahorro. (Nelson / Singh, 1998:677s; Pei, 1999).

Otros expertos rechazaron la idea de la conflictividad porque consideraron que las autocracias no son capaces de garantizar un crecimiento rápido (Lewis 1970; Finer 1971); o porque no encontraron ninguna evidencia concluyente al respecto (Dick 1974)¹⁶⁴. Esta perspectiva se conoce como la de la compatibilidad, es decir, se argumenta que la democracia y el desarrollo son compatibles. Se incluye aquí a todos los autores que perciben el sistema democrático como el régimen político que mejor contribuye al crecimiento económico. Algunos modelos presentados por este grupo de investigadores ven la autonomía del Estado como “maligna” para el desarrollo económico, porque éste siempre está dispuesto a beneficiarse a expensas de la sociedad (North, 1990).

¹⁶⁴ Pourgerami (1992) critica el trabajo de Dick por la falta de conceptualización y mediación adecuada; pero basa luego su análisis en los datos actualizados de Dick para examinar la relación entre desarrollo económico y la democracia política.

Las únicas instituciones que apoyan un comportamiento del Estado en favor del interés general son las instituciones democráticas. Las dictaduras son, desde este punto de vista, la causa de la ineficacia. Barro (1990), Findlay (1990), Olson (1991) y Przeworski (1990) han construido modelos en los que se suponía que los gobiernos se involucraban en actividades para ayudar a la producción privada, o bien manteniendo la estructura que la favorezca, o bien suministrándole ingresos de forma directa.

Nelson y Singh (1998), por ejemplo, llegaron a las conclusiones de que: a) los países en vías de desarrollo cuyos gobiernos conceden altos niveles de libertades políticas y civiles a sus ciudadanos experimentan un crecimiento del PNB significativamente superior al de los países cuyos ciudadanos carecen de estas libertades; b) los extensos gastos del sector público impiden el crecimiento (véase también Barro, 1991)¹⁶⁵; c) la libertad económica tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico; y finalmente d) según los resultados de los *test* estadísticos, no se puede concluir que el crecimiento económico necesariamente permita alcanzar la democracia.

En ocasiones se ha citado el informe sobre las libertades económicas de Gwartney *et.al.* (1997) en el contexto de la discusión de la relación entre democracia y desarrollo. No obstante, el índice hace hincapié en los factores que determinan el grado de libertad económica, excluyendo las libertades políticas. De la misma manera, algunos autores reclaman que es la libertad económica y no la libertad política el principal factor institucional promotor del crecimiento económico (Lee, 1994; Barro / Sala-i-Martin, 1995; Gastil, 1978, 1988; Gwartney *et.al.*, 1997; Islam, 1996, Scully, 1988). Messick (1996) pone en tela de juicio esta idea, ya que según él no se pueden separar claramente estos dos conceptos ya que ambos son complementarios. En *Capitalism and Freedom*, Milton Friedman constata acerca de la relación entre los dos conceptos que: “*The relationship between political freedom and economic freedom is complex and by no means unilateral.*”(1962:10). Los resultados obtenidos por Gwartney *et.al.* (1997) indican una intensa correlación positiva entre crecimiento y libertad económica, unas conclusiones que, sin embargo, deben ser tomadas con cautela porque no

¹⁶⁵ Boix (1999) muestra en su estudio, que los regímenes democráticos en economías subdesarrollados no tienen incentivos para gastar más que los regímenes autoritarios. Al superar la renta real por cápita de 1000 dólares, el sector público en los países democráticos crecen a un ritmo mucho más rápido.

han tenido en cuenta los demás factores que también pueden influir en el crecimiento económico (Davis / Trebilcock, 1999)¹⁶⁶.

Desde un punto de vista estrictamente institucional Dani Rodrik (1997a) se muestra también a favor de la democracia porque las democracias a) en el largo plazo producen tasas de crecimiento más altas y predecibles; b) promueven un crecimiento económico más estable; c) permiten solucionar mejor las distorsiones causadas por choques económicos; y d) pagan salarios más altos. De estas características llega a la conclusión de que bajo regímenes democráticos el crecimiento económico es superior.

A estos puntos de vistas opuestos sobre la relación entre el régimen político y el crecimiento económico, Sirowy e Inkeles (1993) añaden una tercera perspectiva, la llamada “escéptica”, que pone en duda la existencia de cualquier relación sistemática entre el régimen político y el crecimiento económico. La perspectiva en contra de la democracia es denominada por estos autores “conflicto”, mientras la que está a favor o al menos que expresa que la democracia no entorpece el crecimiento la denominan la perspectiva de “compatibilidad”.

Un estudio “escéptico” es el de De Haan y Siemann (1995), que llegaron a la conclusión que la relación entre democracia y crecimiento económico no es robusta. Critican una serie de trabajos que no han realizado análisis de sensibilidad y, debido a esta falta de rigor, derivan conclusiones erróneas. De forma semejante argumentan Przeworski y Limongi (1993) que las ciencias sociales tienen muy poco conocimiento estadístico fiable sobre el impacto del tipo de régimen político en el crecimiento, y que las deducciones acerca de esta relación se han logrado a través de modelos de regresión estándares que no son válidos para este tipo de análisis.

Otra crítica a las técnicas de análisis la formula Pourgerami (1988), según el cual la mayoría de los trabajos sólo establecen correlaciones sin analizar la causalidad, es decir, la dirección en la que se mueve esta relación.

¹⁶⁶ Para un análisis de causalidad entre libertad económica, libertad política y crecimiento económico, véase p. e. Farr *et.al.*, 1998.

A continuación se analizarán los estudios cuantitativos contemporáneos poniendo un especial énfasis en el cambio de percepción experimentado en relación al impacto de la democracia sobre el desarrollo a raíz de los límites del Consenso de Washington.

4.3 La Evidencia estadística y el cambio del concepto de desarrollo

Los análisis cuantitativos contemporáneos de los determinantes políticos del crecimiento han avanzado a lo largo de dos líneas: los estudios de paneles de datos (*cross-section time series*) denominados en algunas ocasiones “regresiones de Barro”, refiriéndose a los trabajos pioneros de Robert Barro, autor de *Determinants of Economic Growth* (1997). Por otro lado, se encuentran una serie de estudios que desarrollan diferentes modelos basados en la economía política que exploran los vínculos causales entre el crecimiento económico en el largo plazo y las características de las políticas y las instituciones¹⁶⁷.

Si se compara varios trabajos estadísticos realizados con el fin de extraer conclusiones sobre el impacto del régimen político en el crecimiento económico destaca una curiosidad: Przeworski y Limongi (1993) resumen los resultados de 18 estudios que llegaron a un total de 21 descubrimientos. De estos 21 resultados, para cada caso había 8 estudios a favor, es decir, 8 estudios habían obtenido resultados a favor de los regímenes autoritarios y 8 estudios habían presentaban conclusiones a favor de la democracia, mientras los restantes 5 estudios no encontraron ningún resultado concluyente al respecto. La curiosidad radica en la distribución del tiempo de estos trabajos. Mientras que hasta 1988, 8 de los estudios seleccionados encontraron evidencias de que los regímenes autoritarios crecen más rápido, los estudios posteriores a ese año no encontraron ninguna evidencia que apoyara los resultados anteriores. Pourgerami (1992) afirma igualmente que recientemente un número creciente de trabajos teóricos y empíricos rechazan la hipótesis de la incompatibilidad entre la democracia y el desarrollo económico. Przeworski y Limongi (1993) explican aquello simplemente con el hecho que no existe ningún conocimiento riguroso acerca del impacto del régimen político en el crecimiento económico.

¹⁶⁷ Estos estudios incluyen la seguridad del derecho de propiedad (véase Svensson, 1998; Leblang, 1996; Knack / Keefer, 1995), la distribución de la renta y riqueza (véase Persson / Tabellini, 1994;

Jagdish Bhagwati¹⁶⁸ (1997) explica este fenómeno de forma diferente. En un ensayo titulado *Democracy and Development: New Thinking on an Old Question* se diferencia entre el pensamiento antiguo y el pensamiento nuevo. Él mismo creó el término *cruel dilemma*¹⁶⁹ para denominar que las democracias surgen a costa del desarrollo. En la revisión de este concepto llegó a afirmar que la democracia no perjudica el crecimiento económico e, incluso, que en el mejor de los casos, la democracia promueve el crecimiento. Nombra varios factores que permiten a las democracias crecer de forma más eficaz que los regímenes autoritarios. Entre otras razones, las democracias son menos propensas a comenzar una guerra, mientras las autocracias suelen ser más proclives a malgastar los recursos de que disponen debido a la falta de mecanismos de control y de rendición de cuentas. En tercer lugar, las democracias experimentan un desarrollo de más calidad en el sentido de que es más probable que dirijan los recursos públicos hacia la parte de la población que vive en la extrema pobreza. Finalmente, Bhagwati cree que la democracia junto con la economía de mercado son fuerzas muy poderosas para el desarrollo.

Las razones que llevaron a Bhagwati a esta visión se explican por la concepción académica del crecimiento económico dominante en el contexto histórico en que desarrolló la idea del *cruel dilemma*. El modelo que más empleado durante esta época (los años cincuenta y sesenta) era el modelo de *Harrod-Domar*, en el cual el crecimiento viene determinado por dos parámetros: la tasa de inversión y la productividad del capital. Por este motivo, el debate se centraba alrededor de la cuestión de cómo promover las inversiones. Desde esta perspectiva era evidente que la democracia salía perdiendo. La falsedad de la tesis de que los regímenes autoritarios favorecen el crecimiento económico se ha demostrado por tres razones, según Bhagwati: 1) no es verdad que el Estado genere el nivel de ahorro necesario para acelerar el desarrollo a través de los impuestos; 2) la tasa de ahorro ha crecido sustancialmente en el sector privado, de modo que no hay grandes diferencias entre ambos sistemas políticos; 3) la existencias entre las tasas de crecimiento económico de países diferentes no se deben tanto a diferencias en las tasas de inversión, sino a los distintos grados de eficacia de los marcos políticos en los que se efectuaron estas inversiones.

Alesina / Rodrik, 1994; Perotti, 1993; Mo, 2000) y el tamaño del gobierno (véase Rodrik, 1998; Boix, 1999)

¹⁶⁸ Véase Bhagwati (1995) para una versión anteriormente publicado.

¹⁶⁹ Concepto también conocido como “cruel choice”, véase Bhagwati (1966).

Por otra parte, Amartya Sen (1999b) entiende el desarrollo económico de manera diferente a la economía del desarrollo tradicional. Concretamente, critica de ésta que no conduce a un entendimiento adecuado del desarrollo económico. Para Sen, el proceso de desarrollo debe verse como un proceso de expansión de capacidades y, dada la relación funcional existente entre los *entitlements* y las capacidades, como un proceso de expansión de *entitlements*. Propone valorar el modo de vida que una persona lleva (bienestar) en términos de *entitlements*, capacidades y libertades.

El problema del desarrollo es, en definitiva, un problema de negación de libertades que en algunas ocasiones procede de la pobreza y la inexistencia de servicios básicos y, en otras ocasiones, de la negación de las libertades políticas o de la imposición de restricciones a la participación efectiva en la vida social, política y económica de la comunidad.

En la teoría del desarrollo humano, la libertad no sólo es el criterio de evaluación para las instituciones sino también el medio instrumental para mejorar la eficacia de las mismas. De este modo, las libertades no sólo son el fin principal del desarrollo, sino que se encuentran, además, entre sus principales medios.

De esta manera, las libertades políticas concebidas en un sentido amplio (incluidos los derechos humanos) son un elemento constitutivo del concepto de desarrollo a la vez que un medio instrumental para avanzar hacia el mismo. Como señala Sen, tales libertades expresan las oportunidades que tienen los individuos para decidir quién los debe gobernar y con qué principios; y comprenden también la posibilidad de investigar y criticar a las autoridades, la libertad de expresión política y de prensa sin censura, la libertad para elegir entre diferentes partidos políticos, etc. Sen no sólo considera que la democracia es un valor constitutivo y un instrumento del desarrollo humano, sino que es también un valor universal (Sen, 1999a). Pero el concepto de democracia que plantea el desarrollo humano es un concepto exigente: *“No debemos identificar democracia con gobierno de la mayoría. La democracia plantea exigencias complejas que ciertamente incluyen las elecciones y el respeto de sus resultados, pero que también comprenden el respeto de los entitlements legales y la garantía de la libre discusión y de la distribución no censurada de noticias y comentarios”* (Sen, 1999b:4-5). Las exigencias democráticas no se detienen sólo en la institucionalidad formal, sino que

plantean también la necesidad de desarrollar unas prácticas inspiradas en valores que contribuyan a sostener y a perfeccionar la institucionalidad formal¹⁷⁰.

Sen distingue tres formas a través de las cuales la democracia contribuye al enriquecimiento de la vida y de las libertades de la gente, es decir, al desarrollo humano: (1) mediante la garantía de las libertades políticas, pues el ejercicio efectivo de los derechos civiles y políticos tiene un valor intrínseco para la vida y el bienestar de la gente; las restricciones a la participación en la vida política equivalen a la privación de la libertad y del desarrollo humano y, por lo tanto, han de tenerse en cuenta para la medición de éste; (2) la democracia tiene un importante valor instrumental para conseguir atención política a las demandas de la gente (incluidas sus necesidades y sus demandas económicas); y (3) la práctica de la democracia otorga a los ciudadanos la oportunidad de aprender los unos de los otros y de ayuda a la sociedad a formar sus valores y prioridades. Incluso la idea de “necesidades”, incluidas las económicas, requiere una discusión pública y el intercambio de información, de puntos de vista y de análisis. En este sentido, la democracia tiene un papel “constructivo”, aparte de su valor intrínseco, para la vida de los ciudadanos y de su importancia instrumental en las decisiones políticas.

Esta breve descripción de la argumentación de Bhagwati y Sen sirve como muestra de la importancia que tiene el contexto histórico para los resultados de los estudios estadísticos.

Muchos trabajos indican que la democracia no tiene un efecto directo sobre el crecimiento económico en particular, y sobre el desarrollo en general, pero descubren una serie de efectos indirectos a través de los cuales la democracia afecta al desarrollo. Uno de estos efectos es que la democracia tiene un impacto indirecto a través de la estabilidad política. Los cambios políticos se producen en un contexto democrático de forma regulada, lo que reduce la incertidumbre frente a los resultados de los cambios (Feng, 1997). Por otro lado, se afirma que la democracia tiene un efecto a través de los derechos de propiedad lo cuales, como ya se explicó anteriormente, tienen un impacto directo en el crecimiento económico (Leblang, 1996).

¹⁷⁰ El tema de la cultura cívica democrática está planteada por Sen (1999c)

Otra línea de argumentación ya debatida discurre a través de la implantación de las políticas económicas. Según este argumento, los países democráticos gestionan mejor el cambio de políticas requerido por los choques económicos externos (Rodrik, 1998) y, por lo tanto, son menos vulnerables a la volatilidad. En otro artículo, Rodrik (1997a) argumenta a favor de la democracia porque produce a largo plazo tasas de crecimiento más altas y predecibles, un crecimiento económico más estable y un incremento de los niveles salariales.

En la tabla 5.3. se han resumido los resultados de una serie de trabajos acerca de dicha relación. Es decir, se clasifican los resultados según las siguientes conclusiones: a) las democracias favorecen el crecimiento económico; b) las democracias obstaculizan el crecimiento económico (por lo tanto, las autocracias tienen ventajas comparativas para el desarrollo económico; y c) no se observa ninguna relación entre ambas variables. Algunos autores analizaron el impacto del régimen político en las inversiones, resultados que se clasificaron aparte.

Tabla 5.3. Impacto del régimen político en el crecimiento económico

	<i>a) Positivo</i>	<i>b) Negativo</i>	<i>c) Sin efecto</i>
Crecimiento Económico	Goldsmith (1995)		
	Rodrik (1997a)		Przeworski / Limongi (1993)
	Nelson / Singh (1998)	Huntington / Dominguez (1975)	De Haan / Siemann (1995)
	Scully (1988)	Marsh (1979)	Levine / Renelt (1992)
	Bhagwati (1997)	Weede (1983)	World Bank (1991)
	Barro (1991)	Larsson (1998)	Marsh (1988)
	Grier / Tullock (1989)	Landau (1986)	Lal (1994)
	Dasgupta (1990)		
	Pourgerami (1991)		
	Schuler / Brown (1999)		
Inversiones	Kormendi / Meguire (1985)	Resnik (1998)	Oneal (1994)
	Helliwell (1992)		

A pesar de que cada una de las posiciones discutidas anteriormente formula sus propias críticas, se pueden identificar algunas críticas generales comunes. Las más recurrentes se centran en los aspectos metodológicos. Destaca sobre todo la forma de medir las variables usadas en los modelos. La mayoría son modelos “puntuales” y estáticos y, por lo tanto, impiden un análisis dinámico de la relación entre la democracia y el desarrollo (Hanf, 1999). Eso explica, junto con el contexto histórico, es decir, el cambio en la conceptualización de desarrollo, las divergencias en los resultados obtenidos, expresado en la tabla 5.3. o en el estudio de Przeworski y Limongi (1993).

5. Democracia, instituciones y desarrollo: evidencia estadística

Todo lo visto deja poco lugar para la duda de la necesidad de establecer un marco institucional adecuado para lograr un desarrollo sostenible. En este sentido, no es de extrañar que las reformas institucionales encabezen las listas de medidas propuestas por las distintas agencias de cooperación y por las instituciones financieras como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Una breve revisión de los paradigmas de reformas predominantes en las últimas dos décadas indica que, mientras en los años ochenta todo apuntó a reformas en los precios (en el comercio exterior, en los mercados de productos y de trabajo, en los mercados financieros y en los impuestos), en los años noventa las reformas se han visto acompañadas por la reivindicación de una mayor estabilidad macroeconómica y por la puesta en marcha de procesos de privatización.

En resumen: todas las reformas se han centrado en el mercado sin prestar atención a otras instituciones que, sin estar directamente vinculadas con los mercados, son igualmente importantes para que éstos puedan desarrollar su máximo potencial como suministrador de bienestar y promotor del desarrollo. El cambio de enfoque hacia las “instituciones no de mercado” (*non-market institutions*) ha sido apoyado por las tres convulsiones inesperadas de finales de los años noventa anteriormente mencionadas (Rusia, América Latina y la crisis financiera asiática).

Todos estos acontecimientos han provocado que cada vez más expertos se planteen la cuestión de cuáles son las instituciones importantes y de cómo se puede construir y asentar estas instituciones. El informe del Banco Mundial es el mejor ejemplo de esta nueva tendencia. Analiza las instituciones necesarias para el funcionamiento del mercado a lo largo de los tres grandes actores del desarrollo: el Estado, el sector privado y la sociedad civil.

Poco a poco los estudiosos de las ciencias políticas argumentaron que las dificultades con el desarrollo se tienen que buscar a nivel político. Desde el punto de vista económico, todavía muchos expertos tienden a ver la política como un problema puramente técnico (Dethier, 1999). No obstante, la nueva teoría económica de la política añade más pragmatismo y realismo a la perspectiva de los economistas sobre el proceso público de toma de decisiones. Es decir, tienen en cuenta las dificultades con que se enfrentan los actores implicados

que explican las acciones de los gobiernos. En especial, se reconoce las limitaciones de información que tienen los políticos. Considerando que los mecanismos de transmisión y de coordinación de la información pueden reducir los costes en situaciones de información asimétricas, este nuevo enfoque se preocupa de los efectos distributivos de las instituciones políticas.

Para explicar la relación entre la desigualdad de los ingresos, el gobierno y el desarrollo, a menudo se recurre al caso de las economías de Asia Oriental, como Corea o Taiwán, al menos hasta la crisis asiática, para explicar esta relación. En esta línea, Rodrik (1996) argumenta que el crecimiento económico de estos países durante varias décadas se explica en gran medida por la igualdad inicial en los ingresos, dado que esta igualdad influye en una mejora de la gobernabilidad de estos países. Este autor enumera los siguientes tres razones explicativas al respecto: en primer lugar, los gobiernos no se veían obligados a enfrentarse a las poderosas elites industriales o a los terratenientes, un hecho que les permitió mantener un cierto grado de autonomía. Otro factor fue la ausencia de grandes desigualdades, lo que significó que los gobiernos no tuvieron que llevar a cabo grandes programas de redistribución. Por último, los líderes pudieron concentrarse en objetivos económicos en términos de acumulación y no necesitaron supervisar en gran medida a la burocracia.

Los burócratas son, a su vez, propensos a ser capturados por los intereses que supuestamente tienen que regular; esto puede llegar a transformar estos intereses en actividades de búsqueda de rentas (*rent-seeking*) que desincentivan las inversiones y reducen el crecimiento. Según numerosos expertos actuales, es precisamente este mecanismo de búsqueda de rentas el principal factor institucional que explica el fracaso de las políticas de desarrollo en muchos países, idea que se ha identificado en el análisis de la economía política de los PMNC desarrollado en el capítulo anterior. De esta manera, James Buchanan *et.al.* (1980) y la llamada escuela *public choice* explican que las inferencias destructivas del Estado en el funcionamiento del mercado se deben a las acciones de políticos y burócratas guiados por sus propios intereses. Otra escuela, liderada por Mancur Olson (1982), argumenta que existen fuertes organizaciones de intereses que tienden a aprovecharse de los esfuerzos de los demás, un fenómeno conocido bajo el término *free rider*, según el cual se favorecen los intereses a corto plazo de algunos individuos frente a los intereses comunes. Como último modelo, conviene mencionar el formulado por Bhagwati y Srinivasan (1980), según el cual la

elite política intenta crear y mantener monopolios para obtener beneficios extraordinarios. Es decir, las actividades no productivas de búsqueda de beneficios o rentas representan los mayores obstáculos a las inversiones que promueven el desarrollo. La conclusión común de estos tres modelos es, que el impacto negativo sobre las políticas de desarrollo reside en los sistemas políticos que permiten o favorecen las actividades del *rent-seeking*.

Parece poco probable que en sistemas políticos no democráticos la elite y sus aliados estén dispuestas a transferir grandes cantidades de recursos públicos hacia los pobres y los segmentos vulnerables de la sociedad. Tan sólo una mínima parte de estos fondos se redistribuye para garantizar que las privatizaciones no generen situaciones catastróficas para estos colectivos y asegurar, de esta manera, un cierto grado de estabilidad socio-política. En este sentido, cabe suponer que la democratización de un país cambia los incentivos del *rent-seeking*. En la medida que los líderes políticos tienen que rendir cuentas de sus actividades políticas debido a la existencia de medios de comunicación libres y a la presión de la opinión pública, los incentivos para mantener políticas que causan distorsiones disminuyen. No obstante, una breve revisión de la historia reciente indica que la democratización no ha conseguido erradicar las prácticas del *rent-seeking* (Dethier, 1999). En algunos de los Estados de la ex Unión Soviética, en los cuales los cambios en las estructuras económicas fueran implantados anteriormente a los cambios políticos, la antigua elite pudo resistir con éxito a la implantación de reformas políticas y, de esta manera, impedir el establecimiento de más libertades políticas.

La solución a este problema de la democratización se sitúa en diseño de un marco institucional adecuado (Przeworski, 1991). Es decir, los países que emprendan el difícil camino de la democratización necesitarán construir un sistema de instituciones equilibrado que dé lugar a una especie de “complacencia espontánea”.

En este sentido, la solución del problema de desarrollo reside en la interacción de las instituciones con un sistema político democrático. Es decir, se supone que para que se desarrolle un país de forma sostenible y estable, se requiere un sistema político democrático en el que poder desarrollar una serie de instituciones, tanto de mercado como de carácter informal. En el caso del Mediterráneo, esto significaría en concreto que el desarrollo se conseguirá a través de la introducción de estructuras democráticas, que a su vez facilitarían la construc-

ción de instituciones que apoyen el funcionamiento del mercado y que solucionen los fallos del mercado y de los gobiernos que, en última instancia, servirían para promover el desarrollo.

La secuencia del título de este apartado democracia–instituciones–desarrollo no es casual. Indica más bien la relación y la causalidad entre los tres factores que se ha identificado a lo largo del presente capítulo y que, a su vez, constituyen la llave para el establecimiento de una zona de paz y prosperidad en el contexto Euro–Mediterráneo ya que, como es ampliamente reconocido, el desarrollo de los PMNC es causa y consecuencia de la paz y de la seguridad en el Mediterráneo.

5.1. Formulación de la Tesis de la Investigación

Como se ha explicado anteriormente por medio de la revisión de los distintos enfoques de la cuestión del desarrollo, existen sinergias positivas entre dos fuerzas hasta hace poco consideradas como opuestas: el mercado y el Estado. Más aún: de acuerdo con lo que sabemos hoy en día, la clave para el éxito de las políticas de desarrollo reside en la complementariedad entre ambas instituciones. Concretamente, en el caso de los PMNC esto significaría que, de la misma manera que la mala gestión macroeconómica y la poca eficiencia en la asignación de recursos del Estado fue en el pasado uno de los mayores obstáculos para el desarrollo de estos países, en el futuro el nuevo papel del Estado determinará el grado de desarrollo que éstos puedan alcanzar. Esta relación beneficiosa entre el Estado y el mercado, también conocida como “economía mixta”, es lo que se analizará a continuación.

Teniendo en cuenta la experiencia adquirida en materia de desarrollo a lo largo de las últimas cuatro décadas, que en esta parte empírica se limitará por razones de operatividad al estudio a las tasas de crecimiento y de la productividad a largo plazo; destaca un hecho que debe ser examinado detenidamente: la extrema ruptura sufrida por los PMNC a raíz de la crisis del petróleo, una ruptura de la que éstos países aún no se han recuperado completamente. De hecho, la productividad de los PMNC antes de la crisis del petróleo fue la más alta de todas las demás regiones en desarrollo e, incluso, se podía comparar con las tasas de productividad de los países industrializados. Sin embargo, después de 1973 la tasa de productividad de los PMNC no ha dejado de reducirse.

Además, la alta volatilidad del crecimiento y de los *terms of trade* que recogen los gráficos 4.2., 4.3. y 4.4. del capítulo cuatro, pone de relieve una gran inestabilidad macroeconómica muy superior a la de las demás regiones en vías de desarrollo.

Este hecho apunta a una alta vulnerabilidad de los PMNC frente a eventuales choques externos. Si se compara los PMNC con otras regiones surge la pregunta de por qué resultó más fácil a algunos de estos países que a otros ajustar sus políticas en respuesta a los choques externos. Mientras el choque económico provocado por la crisis del petróleo significó una ruptura en el crecimiento para casi todos los países, algunos lograron recuperar sus economías en mucho menor tiempo que otros. En el caso de los PMNC, incluso se puede llegar a concluir que hoy en día no se han recuperado todavía de esta ruptura, sobre todo si se considera el rendimiento económico en términos de la productividad. La explicación a este fenómeno reside en la capacidad de los gobiernos de llevar a cabo los ajustes estructurales necesarios para hacer frente a la crisis.

En este sentido, se plantea la siguiente tesis de la investigación de este capítulo: los países con regímenes políticos con instituciones de resolución de conflictos inherentes al sistema han sido más capaces de llevar a cabo estos ajustes porque este tipo de instituciones son necesarias para amortiguar los efectos sociales negativos provocados por dichos ajustes.

De forma simplificada, esto puede explicarse por medio de la legitimidad que gozan los regímenes democráticos. En caso contrario, es decir, en los regímenes autoritarios, el imperativo de acción de los gobiernos es prioritariamente mantenerse en el poder, quedando el razonamiento económico en un segundo plano. En otras palabras: el temor de que los ajustes estructurales con efectos socio-políticos negativos puedan llevar a huelgas generales o a disturbios lleva a los gobernantes que sufren un déficit de legitimidad a tener que retrasar las reformas el máximo tiempo posible. Los países árabes pueden ser un ejemplo. En este sentido, Barkey apunta que en los países de la zona probablemente el mayor obstáculo para las reformas sea el régimen político *per se*. En relación al caso argelino, Barkey observa que “*industrialization was set in motion by actors who saw in it above all a political goal and political means to legitimize their power*” (1995:174).

Este planteamiento es claramente favorable a la democracia como factor promotor del desarrollo, ya que inherentes a la democracia son los sistemas de resolución de conflictos. Por el mismo motivo, este planteamiento se opone a la idea de que los regímenes autoritarios favorecen el desarrollo. Los “milagros de crecimiento” protagonizados por los países de Asia Oriental influyeron enormemente en ambos planteamientos, por lo que cualquier trabajo centrado en el estudio de los factores que influyen positivamente en el desarrollo de un país no puede dejar pasar por alto el estudio de esta región. Además, respecto a la argumentación de este capítulo, centrado en explicar la ruptura experimentada por las economías como consecuencia de choques externos, Asia Oriental es la única cuyas tasas de crecimiento se mantuvieron e, incluso, aumentaron después de la crisis de petróleo. De esto se deduce que un breve repaso a la experiencia de estos países puede proporcionar algunas pautas valiosas para el contraste de la tesis de trabajo.

En este sentido, es de especial interés analizar los motivos del éxito del modelo de desarrollo de los países de Asia Oriental. Una explicación interesante la proporciona Rodrik (1996), para quien las tasas de crecimiento de estos países se mantuvieron altas durante décadas a pesar de sufrir choques económicos negativos debido en gran medida a la igualdad inicial de los ingresos; puesto que esta igualdad permitió una mejor gobernabilidad en estos países por tres razones: en primer lugar, porque los gobiernos no se veían obligados a enfrentarse con poderosas elites industriales o a los terratenientes, un hecho que les permitió mantener un cierto grado de autonomía. Otro factor fue que la ausencia de grandes desigualdades permitió a los gobiernos no tener que llevar a cabo grandes programas de redistribución. Por último, los líderes pudieron concentrarse libremente en el objetivo económico de acumulación sin tener que supervisar continuamente a la burocracia.

De forma similar explica Törnquist (1999) el “milagro económico” asiático. Según este autor, las reformas de tierras que llevó a cabo el Estado hicieron posible que una parte importante de la sociedad pudiera aumentar su productividad y su eficiencia; lo que constituyó la base para la formación de un mercado doméstico dinámico. Por otro lado, los políticos gozaron, al menos inicialmente, de una cierta autonomía ya que, al contrario de lo que sucedió en América Latina, no tuvieron que enfrentarse a poderosos terratenientes ni a hombres de negocios influyentes.

A raíz de la crisis asiática, la interpretación de la relación entre el régimen político y el desarrollo cambió. Para los autores favorables a los regímenes democráticos como promotores del desarrollo, se demostró la necesidad de profundizar en la democracia para prevenir este tipo de crisis. Una de las lecciones extraídas del caso asiático para Rodrik reside en la importancia de las instituciones para resolver conflictos. Concretamente, los casos de Corea del Sur y Tailandia subrayan la necesidad de reforzar los mecanismos de resolución de conflictos. En ambos Estados, las instituciones democráticas fueron establecidas hace relativamente poco tiempo¹⁷¹. No obstante, su existencia ayudó a superar la crisis de varias formas. Por un lado, las instituciones democráticas facilitaron la transferencia “suave” de poder de los gobernantes previos a la crisis a un nuevo grupo de líderes. Por otro, las estructuras democráticas impusieron mecanismos de participación, de consulta, y de negociación que permitieron a los nuevos políticos lograr el consenso necesario para llevar a cabo los ajustes requeridos de forma decisiva y rápida.

De todo esto se deduce un impacto positivo de la democracia sobre el desarrollo a través de los siguientes puntos:

- Las democracias ofrecen más estabilidad y son más previsibles porque amortiguan con más velocidad y eficacia los efectos negativos provocados por choques económicos externos, permitiendo llevar a cabo los ajustes adecuados. De esta manera, evitan retrasar las medidas necesarias, un retraso a menudo causado por la falta de legitimidad, fenómeno que se ha visto en el caso de los PMNC.
- Inherente a la democracia son las instituciones de resolución de conflictos. De esta manera, las democracias son más eficaces para solucionar conflictos sociales; lo que a su vez permite a los responsables políticos llevar a cabo los ajustes que requieren los choques externos.

¹⁷¹ De acuerdo con la clasificación que ofrece Freedom House, Corea del Sur obtuvo la clasificación “Free” en 1988/89 y en el caso de Tailandia la clasificación oscila desde 1989/90 entre “Free” y “Partly Free”.

A continuación se diseñará un conjunto de modelos cuya aplicación permitirá verificar estas dos afirmaciones. Las pruebas estadísticas se basan principalmente en los trabajos y resultados obtenidos por Rodrik, centrándose en la cuestión de los determinantes del desarrollo económico. Las variables identificadas como posibles factores determinantes serán contrastadas a través de una serie de análisis de regresión enfocados en las principales cuestiones de economía política identificadas en los capítulos anteriores. Las pruebas de los efectos beneficiosos de la democracia serán estimadas en tres modelos diferentes, cada uno de los cuales está centrado en la relación específica entre la democracia, el crecimiento y las instituciones que apoyan el funcionamiento del mercado.

5.2. La democracia y el crecimiento a largo plazo

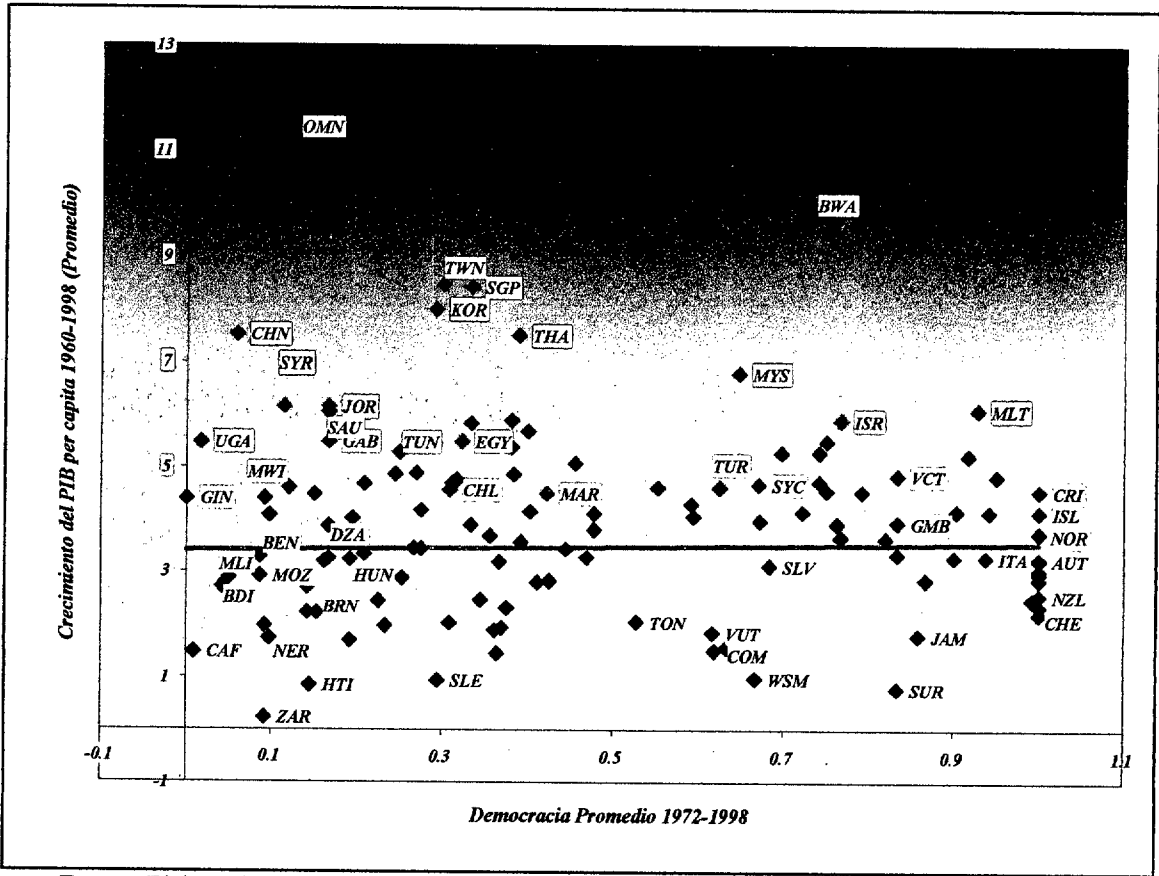
Como se ha visto a lo largo del presente capítulo, no se ha logrado aún un consenso sobre si existe alguna relación y, en caso de que exista, sobre la causalidad entre el desarrollo y la democracia. No obstante, parece que en los últimos años el debate se dirige cada vez más hacia la democracia como promotora del desarrollo económico, como se ha visto en los trabajos de Bhagwati o Sen.

Con el fin de esbozar un análisis estadístico de esta relación, se ha llevado a cabo un análisis previo encaminado a averiguar si existe tipo de patrón o alguna tendencia que vincule el tipo de régimen político con el crecimiento económico. Con este fin, se ha calculado el promedio de la tasa de crecimiento anual del PIB per capita de 129 países en el periodo de 1960 a 1998, obteniendo de esta manera una variable que mide el crecimiento económico a largo plazo. Este índice se contrasta con una variable política, el índice de democracia que ofrece *Freedom House*, una organización estadounidense que publica anualmente un índice de *Derechos Políticos* y de *Libertades Civiles* para casi todos los países, cuya metodología está basada en el trabajo de Gastil (1978, 1988). Estos índices de *Freedom House* miden los derechos y las libertades a una escala de 1 a 7: el valor más bajo significa que los ciudadanos del país en cuestión gozan plenamente de estos derechos y libertades, mientras el valor más alto, el 7, expresa el contrario. Dicho de un modo sencillo: los países catalogados por esta organización con el valor 1, son países democráticos, los de obtienen un 7, son autocracias, y los valores entre 1 y 7 son países intermedios cuyos ciudadanos disfrutarán de más derechos políticos y libertades civiles cuanto menor sea el valor de dicho índice. Para facilitar la interpretación de los datos se ha efectuado un cambio inverso de escala para obtener un nuevo

índice de valores comprendidos entre 0 y 1 de modo que el valor 0 clasifica un país como autocracia y el 1 como democracia.

En el gráfico 5.2., se puede apreciar esta relación. Cada punto representa un país¹⁷², de acuerdo con su promedio democrático (eje x) y su promedio de crecimiento anual del PIB per capita (eje y). Se ha agregado la línea de tendencia y, para resaltar los PMNC, se usó otro color (rojo). Como muestra dicha línea, a priori no se puede identificar ninguna tendencia clara: los puntos son muy dispersos, de forma que se tendría que negar cualquier correlación y causalidad entre el régimen político y el crecimiento económico de un país.

Gráfico 5.2.: Régimen Político y el Crecimiento del PIB per capita a largo plazo

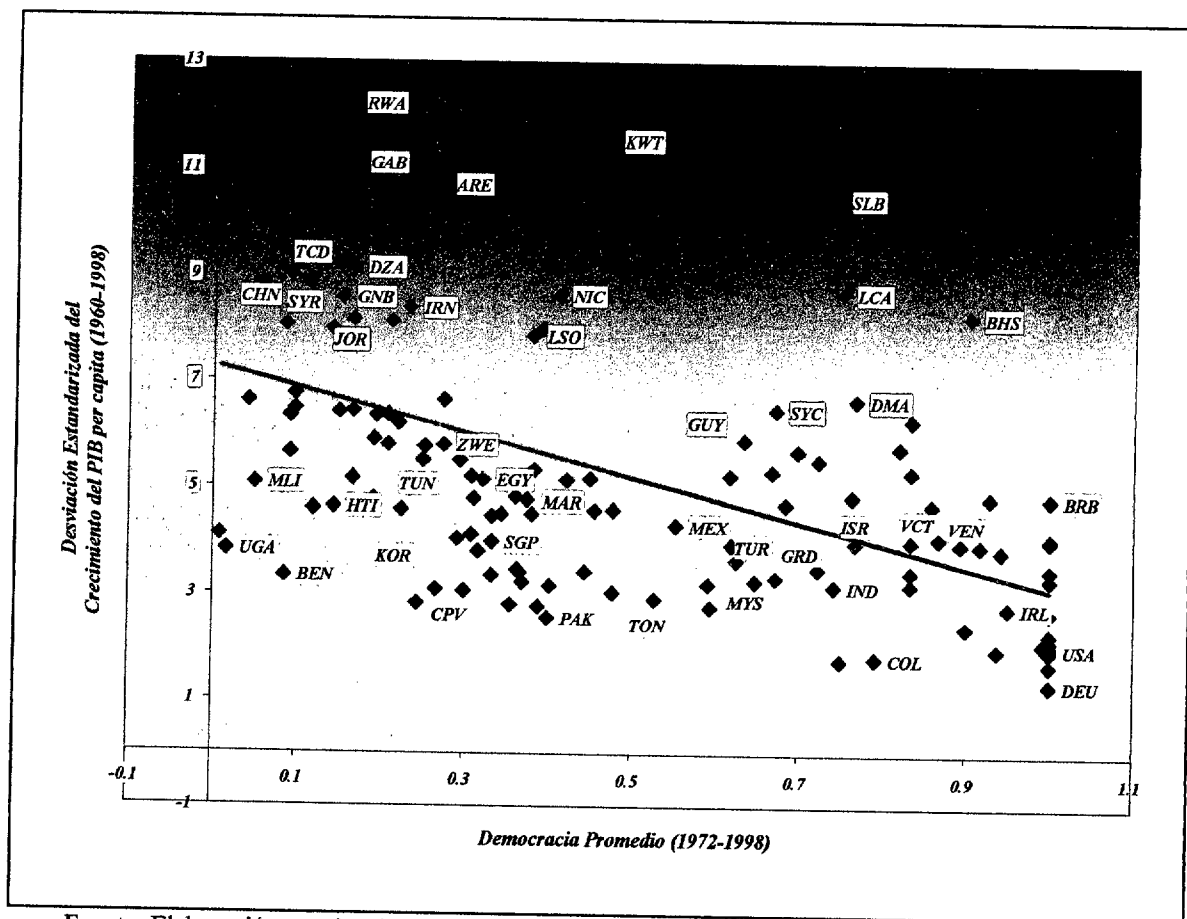


Fuente: Elaboración propia a base de Freedom House y Easterly / Sewadeh (2002)

¹⁷² En el anexo se encuentra una lista de los países que corresponden a los códigos usados en los gráficos.

No obstante, cuando se plantea la cuestión de si una mayor estabilidad macroeconómica es favorable al desarrollo económico, el resultado indica que existe una relación entre ambas variables. Con este objetivo, de nuevo se ha escogido las tasas del crecimiento anual del PIB per capita a largo plazo, es decir, del periodo del 1960 a 1998. Pero en vez de tomar el promedio de dicha tasa, se ha escogido la variación del crecimiento, suponiendo que cuanto mayor es el grado de la varianza, menor es la posibilidad de predecir el crecimiento económico, mayor la incertidumbre y el riesgo y, por lo tanto, menor la estabilidad que ofrece una

Gráfico 5.3.: La democracia y la Variación del Crecimiento a largo plazo



Fuente: Elaboración propia a base de Freedom House y Easterly / Sewadeh (2002)

economía. El grado de variación se obtiene a través de una estimación de la desviación estándar de las tasas anuales de crecimiento del PIB per capita. Esta variación es contrastada nuevamente con el índice de democracia empleado anteriormente. El resultado está recogido en el gráfico 5.3.

La línea agregada en el gráfico 5.2. muestra esta vez una tendencia a favor de la democracia, es decir, cuando más democrático es un país, menor es la variación en las tasas anuales del crecimiento del PIB. Las democracias ofrecen en este sentido más estabilidad para el crecimiento económico a largo plazo y, en consecuencia, un menor riesgo.

La siguiente ecuación formaliza la relación entre las dos variables que serán objeto del análisis de regresión lineal:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + e$$

donde y_i es la variación de la tasa de crecimiento del PIB per capita del periodo de 1960 a 1998 (VARCRPIBC); β_0 es la constante de regresión; β_1 es el coeficiente de regresión; x_i es el promedio del valor de democracia para el periodo de 1972 a 1998 (DEM); y e expresa el término de error. Por lo tanto:

$$VARCRPIBC = \beta_0 + \beta_1 DEM + e \quad (\text{Modelo 5.1.})$$

El resultado del Modelo 5.1. queda resumido en la Tabla 5.4. Suponiendo que los choques externos influyan igualmente en la variación, el Modelo 5.2. incluye una variable de control sobre los choques externos (CHOEXT). Esta variable se ha calculado de la forma propuesta por Rodrik (1998). Según este autor, los choques se pueden medir multiplicando la desviación estándar del logaritmo de las primeras diferencias de los *terms of trade* de cada país en el periodo entre 1971 y 1980 por el promedio del comercio total como porcentaje del PIB durante el periodo entre 1970 y 1974. Se supone que de esta forma se puede detectar la volatilidad de los ingresos relacionados con el comercio exterior. El Modelo 5.2. se define por la ecuación:

$$VARCRPIBC = \beta_0 + \beta_1 DEM + \beta_2 CHOEXT + e \quad (\text{Modelo 5.2.})$$

donde β_2 es el coeficiente de regresión de los choques externos. A continuación se introduce una variable ficticia (*dummy*) específica para identificar los países productores de petróleo (DOIL), suponiendo que aquellos países sufren una variación del crecimiento mayor:

$$VARCRPIBC = \beta_0 + \beta_1 DEM + \beta_2 CHOEXT + \beta_3 DOIL + e \quad (\text{Modelo 5.3.})$$

donde β_3 es el coeficiente de regresión de la variable *dummy* DOIL.

La Tabla 5.4. resume los tres modelos, mientras la Tabla 5.5. ofrece los resultados obtenidos tras los análisis de regresión. En los que concierne al grado de significatividad de los modelos, expresado por el coeficiente R^2 corregido, se puede apreciar que con cada variable añadida al modelo se mejora el valor de dicho coeficiente. Mientras la variable independiente del Modelo 5.1. (DEM) explica aproximadamente un 35 % de la regresión (El R^2 corregido es 0,345), al añadir la variable CHOEXT y la variable *dummy* DOIL se aumenta este valor explicativo de los modelos hasta un 49 % y un 52 %, respectivamente.

Tabla 5.4.: Resúmenes de los modelos 5.1.a 5.3. ^a

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Nº de Observaciones
5.1.	,593	,352	,345	1.714671	94
5.2.	,709	,502	,492	1.510140	94
5.3.	,731	,534	,518	1.469748	94

^a Variable dependiente: *VARCRPIBC*.

Estos resultados pueden interpretarse de la siguiente manera: si se aumenta el valor de la variable democracia en un punto (o unidad), el valor de la variación disminuye (el signo es negativo) 4,7 veces. En otras palabras, al aumentar la democracia se reducirá la variación del crecimiento económico. Tal y como se explicó anteriormente, cuanto menor sea la variación del crecimiento mayor será la estabilidad macroeconómica del mismo. En este sentido, puede interpretarse que los regímenes políticos democráticos ofrecen una mayor estabilidad y una menor incertidumbre macroeconómica que los regímenes autoritarios.

Los resultados del análisis de regresión, aplicado a los tres modelos, indican que la democracia disminuye la variación del crecimiento del PIB per capita. Es decir, en los tres modelos, el coeficiente de regresión de la variable DEM (β_1) tiene un signo negativo y significa que cuando se aumenta DEM en una unidad, la variación del crecimiento se reduce en 3,9 (Modelo 5.1.), 3 (Modelo 5.2.) y 3,1 (Modelo 5.3.) unidades, respectivamente. En todos los modelos, la variable DEM es muy significativa (sig. = ,000). En relación a la influencia de los choques externos, destaca, en primer lugar, que el valor explicativo del modelo (R^2) es

muy significativo y, en segundo lugar, que éste aumenta conforme se añaden variables al modelo. El signo del coeficiente de regresión de CHOEXT (β_2) es positivo y, por lo tanto, consistente con la interpretación analítica de esta variable, en el sentido de que cuando aumenta el impacto de los choques externos aumenta la variación del crecimiento de 0,168 y de 0.126, respectivamente. Finalmente, el signo de la variable *dummy* para los países productores de petróleo, DOIL, también es significativo y de signo positivo, lo que indica que estos países suelen tener una variación del crecimiento más alto que los demás.

Tabla 5.5. Resultado de los modelos 5.1. a 5.3.

		Coefficientes no estandarizados		Coefficientes estandarizados	t	Sig.
Modelo		B	Error típ.	Beta		
5.1.	(Constante)	6,550	,327		20,020	,000
	DEM	-3,880	,547	-,593	-7,100	,000
5.2.	(Constante)	5,089	,399		12,745	,000
	DEM	-2,954	,512	-,451	-5,766	,000
	CHOEXT	,168	,032	,413	5,282	,000
5.3.	(Constante)	5,275	,396		13,327	,000
	DEM	-3,065	,501	-,468	-6,122	,000
	CHOEXT	,126	,035	,309	3,552	,001
	DOIL	1,639	,662	,203	2,475	,015

Se afirma la tendencia del análisis previo (gráfico 5.3.) y se puede verificar que uno de los impactos positivos de la democracia sobre el desarrollo es la mayor estabilidad macroeconómica a largo plazo, y la menor incertidumbre y riesgos para los negocios que proporciona.

5.3. Democracia, conflictos sociales y choques económicos externos

La segunda tesis que se analiza en esta investigación es que, inherente a los sistemas políticos democráticos es una serie de instituciones que ayudan a resolver los conflictos sociales susceptibles de surgir a raíz de los impactos negativos provocados por choques externos.

Para contrastar esta tesis, se llevará a cabo un enfoque en la línea de los trabajos de Rodrik (1997a, 1998, 1999), en dos formas. La primera argumentará que los conflictos sociales latentes y las instituciones encargadas de dirimir conflictos afectan al crecimiento económico tras haber sufrido un choque económico externo. Este argumento se puede expresar en la siguiente ecuación:

$$\Delta \text{ Crecimiento} = - \text{choques ext.} * \frac{\text{Conflictos sociales latentes}}{\text{Instituciones de resolución de conflictos}}$$

Es decir, se intenta explicar la influencia de los conflictos sociales latentes, las instituciones de resolución de conflictos y los choques económicos externos en el crecimiento de una economía.

La segunda forma de enfocar la relación entre el régimen político y el crecimiento económico es a través de la medición de la influencia que tienen las instituciones participativas en el crecimiento económico bajo los efectos de un choque externo. Esta idea se puede resumir de la siguiente forma:

$$\Delta \text{ Crecimiento} = - \text{choques ext.} * \text{Instituciones participativas}$$

La variable dependiente de este modelo es la diferencia entre la tasa de crecimiento anterior y posterior a un choque externo. Se ha escogido esta variable a raíz del análisis de la economía política de los PMNC realizado en el capítulo cuatro, en el que se observa una fuerte ruptura en los tasas de crecimiento de los PMNC y en la productividad entre los años setenta y ochenta. Conviene resaltar que, antes de estos choques, la experiencia de los PMNC casi podría catalogarse como de excelente ya que, desde una perspectiva comparativa, fue muy superior a la de las demás regiones en vías de desarrollo. Por este motivo, una explicación aproximada a este fenómeno sería de gran utilidad para comprender los problemas de desarrollo de los PMNC y para el diseño de recomendaciones políticas encaminadas a ayudar a superar el estancamiento de estos países.

En un estudio del crecimiento económico de los países en desarrollo, Pritchett (1997) investigó la ruptura en las tendencias de crecimiento. El resultado de este estudio es que dichas rupturas se sitúan entre mediados y finales de los años setenta, con 1977 como año me-

dio de las rupturas del crecimiento económico. La mayoría de los países en vías de desarrollo sufrían durante los años setenta una tremenda caída de sus tasas de crecimiento¹⁷³.

El conjunto de los PMNC sufrió estas rupturas entre el periodo de 1971 y 1984, con Israel como primer país que experimentó dicha ruptura de la tendencia de su crecimiento y Argelia y Egipto en 1984 como los últimos¹⁷⁴. Esta zona fue afectada por choques externos o por la recesión mundial de los años ochenta mucho más que otras regiones, como se demostró en el capítulo cuatro. En algunas regiones, como en la mayoría de los países de América Latina, se tardó casi una década en restaurar el equilibrio macroeconómico. En el caso de los PMNC, se ha argumentado frecuentemente que aún no se han recuperado de esta ruptura.

La cuestión que surge de estas observaciones es si los países democráticos son más propensos a llevar a cabo los ajustes económicos y políticos necesarios para amortiguar estos choques externos. La suposición principal en la que se basa esta cuestión ha sido formulada por Rodrik (1997a) quien argumenta que el ajuste a los choques económicos externos suele ser más lento y menos eficaz en los países que no disponen de las instituciones idóneas para la resolución de conflictos y que padecen conflictos sociales latentes. En consecuencia, estos países experimentan un declive en las tasas de crecimiento mucho más elevado y prolongado tras un choque económico externo. En general, se supone, que los países con instituciones que fortalezcan el funcionamiento del mercado y que ofrezcan un cauce adecuado para la resolución de conflictos experimentan una reducción del crecimiento económico mucho menor que los países donde estas instituciones y la democracia no existen o están poco desarrolladas.

Para comprobar la relación entre la reducción del crecimiento, los conflictos sociales latentes y las instituciones se han elaborado varios modelos usando diferentes variables. La variable dependiente es la diferencia entre la tasa de crecimiento antes y después de un choque externo. Para determinar la diferencia entre la tendencia del crecimiento antes y después de una ruptura, se ha calculado crecimiento medio del PIB per capita durante los periodos de 1960 a 1975 y de 1975 a 1995. De este modo, la variable que se intenta explicar, la variable dependiente es

¹⁷³ Véase el gráfico 4.2 en el capítulo cuatro en el cual se compara la evolución de las tasas de crecimiento de 1960 a 1998 en diferentes regiones del mundo.

¹⁷⁴ En el anexo se puede apreciar el año de ruptura para los demás países del Estudio de Pritchett.

$$DIFCRE = CRE7595 - CRE6075$$

donde DIFCRE es la diferencia entre el crecimiento anterior y el crecimiento posterior a la ruptura; CRE7595, es el la tasa de crecimiento medio anual del PIB per capita entre 1975 y 1995; y CRE6075 es la tasa de crecimiento medio anual del PIB per capita entre 1960 y 1975. DIFCRE será la variable dependiente para los dos análisis que se realizarán a continuación.

5.3.1. Conflictos Sociales Latentes: Aproximación 1

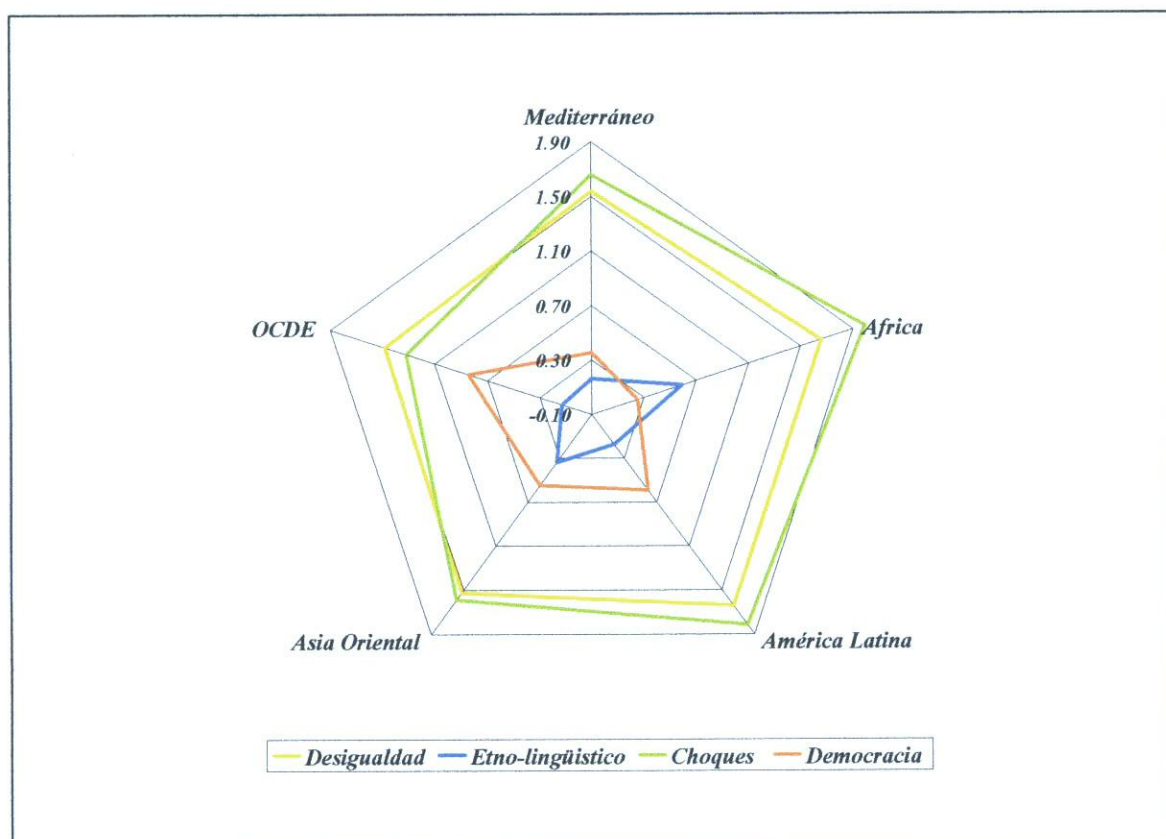
Rodrik (1997b, 1998) sugiere que los conflictos sociales latentes durante el periodo de las rupturas, es decir, durante los años setenta, fueron determinados por tres factores: a) el rigor de los choques externos; b) la intensidad de los conflictos sociales latentes; y c) la calidad de las instituciones de resolución de conflictos.

Para construir la variable “Conflictos Sociales Latentes”, Rodrik (1998) usa junto a las variables relativas a los choques externos y a las instituciones de resolución de conflictos, la fragmentación etnológica y lingüística de un país y la desigualdad de los ingresos. Según Rodrik, ambos factores manipulan la intensidad de los conflictos sociales.

Para obtener algunas tendencias acerca de estos conflictos sociales latentes, se ha calculado el promedio de algunas de estas variables agrupadas por regiones. En el gráfico 5.4. se compara algunos indicadores de estas componentes de los conflictos sociales, distinguiendo las regiones de África Subsahariana, el Mediterráneo (PMNC), Asia Oriental, América Latina y los países miembros de la OCDE. Los vectores sobre los que se realiza la comparación son la fragmentación etnológica y lingüística; la desigualdad de los ingresos, expresada por el índice de GINI; la democracia; y la intensidad de los choques externos. Como se puede apreciar en este gráfico, para la región del Mediterráneo destaca sobre todo los resultados poco favorables al vector democracia y a los choques externos y, en menor medida, la desigualdad de los ingresos. La fragmentación etnológica y lingüística no resulta un vector de conflictos sociales muy importante para los PMNC, lo es consistente con la observación de la realidad, ya que la fragmentación no es muy considerable en esta zona. No obstante, si la

desigualdad de los ingresos sí se puede catalogar como un factor importante ya que, como se ha discutido en el capítulo cuatro, la movilidad social vertical está muy limitada en las sociedades de los PMNC.

Gráfico 5.4. Descripción de factores que determinan Conflictos Sociales latentes por región



Fuente: elaboración propia

En este sentido, Rodrik propone calcular las siguientes aproximaciones a la que puede ser la variable que mide los conflictos sociales latentes.

La primera aproximación incluye componentes relativos al choque externo y a la fragmentación etnológica y lingüística, dos vectores que representan los causantes de los conflictos sociales; así como el vector democracia que representante las instituciones de resolución

de conflictos. En términos de ecuación, la expresión sería la siguiente:

$$\text{Conflict 1} = \text{CHOEXT} * \text{FRAETNLING} * (1 - \text{DEM})$$

donde FRAETNLING es la fragmentación etnológica y lingüística y DEM es el valor de la democracia. La democracia se resta de uno, porque éste es el valor máximo de democracia que puede obtener un país. De este modo, se consigue que cuanto mayor sea la democracia, menor será el conflicto social ya que se supone que los mecanismos de resolución de conflictos son inherentes a la democracia, de forma que ésta consigue dirimir los conflictos sociales latentes. En este caso extremo el valor de la democracia es “1” y el valor de conflicto social es igual a “0”.

La segunda aproximación a los conflictos se realiza introduciendo un vector que representa la desigualdad de los ingresos expresado mediante el índice de GINI. La ecuación es la siguiente:

$$\text{Conflict 2} = \text{CHOEXT} * \text{DESIGUALING} * (1 - \text{DEM})$$

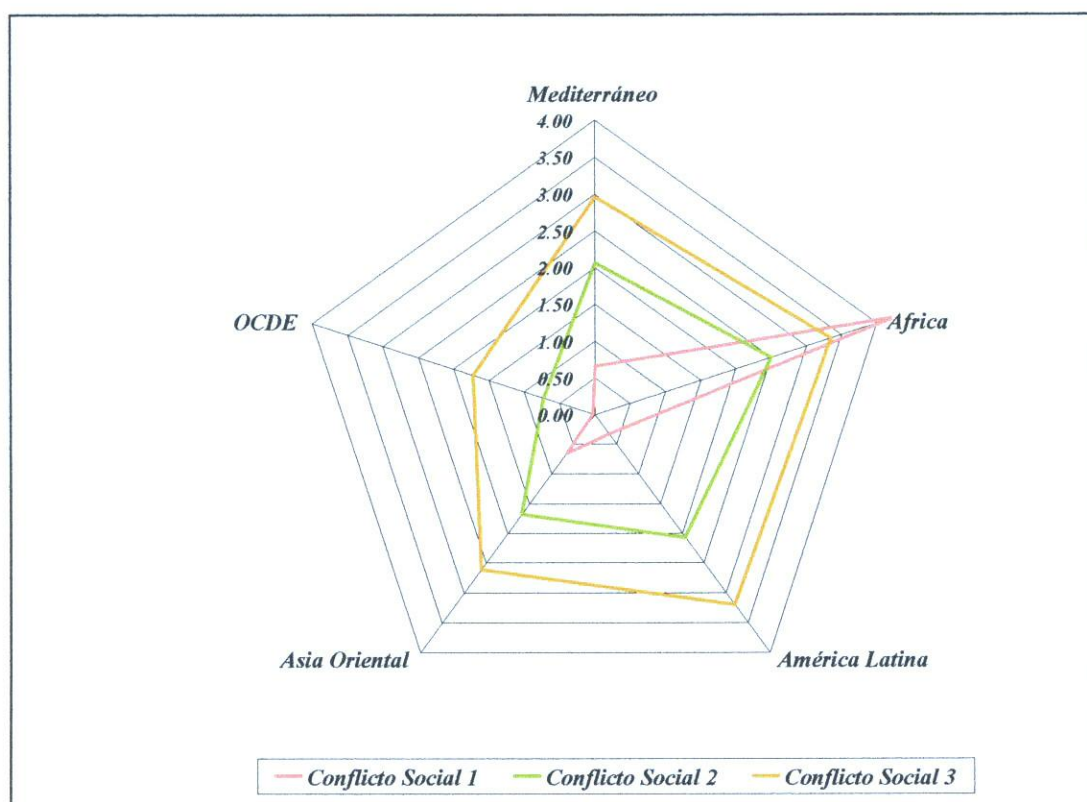
donde DESIGUALING es la variable de la desigualdad de los ingresos, y las demás variables son iguales a las de la primera aproximación. Como se puede apreciar en el gráfico 5.4, la desigualdad parece jugar un papel más importante en los PMNC. Por este motivo, se ha estimado una tercera aproximación incluyendo el componente de la desigualdad; no obstante, esta vez se ha sustituido el vector que representa las instituciones de resolución de conflictos por un índice que mide la calidad de las instituciones de gobierno, el cual ha sido elaborado por la *International Country Risk Guide* (ICRG). Los valores de este índice oscilan en una escala de “1” a “10”, expresando el valor “10” el mejor rendimiento posible de las instituciones de un gobierno. En este sentido, la última aproximación a los conflictos sociales latentes se ha calculado de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$\text{Conflict 3} = \text{CHOEXT} * \text{DESIGUALING} * (10 - \text{INSTITUT})$$

donde INSTITUT es el índice de la calidad de las instituciones del gobierno y las demás variables son iguales a las de la aproximación anterior.

Los resultados de estas aproximaciones se encuentran en el anexo. El promedio regional de las tres aproximaciones a conflictos sociales latentes se visualiza en gráfico 5.5.

Gráfico 5.5. Descripción de Conflictos Sociales por Región a través diferentes formas de medición



Fuente: elaboración propia

Este gráfico pone muestra que tanto *Conflicto Social 2* como *Conflicto Social 3* son más elevados en el Mediterráneo, lo que indica que la desigualdad de los ingresos es una fuente de conflictos sociales en el Mediterráneo mucho más acentuado que la fragmentación etnológica y lingüística.

Después de haber determinado los conflictos sociales latentes, se plantea la pregunta de la correlación y la causalidad entre dichos conflictos y el desarrollo económico. Con este fin, se ha realizado un análisis de regresión que relaciona la diferencia de las tasas de crecimiento anual del PIB per capita anterior y posterior a una ruptura de la tendencia del crecimiento económico con las diferentes variables de los conflictos. Además, se ha introducido las siguientes variables independientes: la variable CRE6075, que es el promedio del crecimiento anual del PIB per capita para el periodo anterior al supuesto año de ruptura (1975) para controlar por posibles efectos de convergencia y el PIB per capita del año de ruptura (1975) (PIBC75) y dummies regionales para Asia Oriental (DAO), América Latina (DAL) y África Subsahariana (DAS). Las últimas cuatro variables han sido incluidas para examinar las características estructurales de los países analizados. Posteriormente, también se ha introducido una variable dummy regional para el Mediterráneo (DME), aunque conviene tener cautela sobre esta última estimación dado que, por razones tanto de la cantidad como de la calidad de los datos, es posible que esta dummy no sea muy significativa. De todos modos, se espera de este dummy regional que al menos indique el signo correcto. En este sentido, los modelos para averiguar la relación entre los Conflictos Sociales latentes y la diferencia del crecimiento económico antes y después de una ruptura se expresan de la siguiente forma:

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 CONFLICT1 + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + e \quad (\text{Modelo 5.4.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 CONFLICT2 + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + e \quad (\text{Modelo 5.5.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 CONFLICT3 + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + e \quad (\text{Modelo 5.6.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 CONFLICT1 + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.7.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 CONFLICT2 + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.8.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 CONFLICT3 + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + e \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.9.})$$

El resumen de los análisis de regresión de los diferentes modelos se resume en la Tabla 5.6.

Tabla 5.6.: Resúmenes de los Modelos 5.4. a 5.9.

Modelo	R	R ²	R ² corregido	Error típ. de la estimación	Nº de Observaciones
5.4.	,794	,631	,606	1.5040	97
5.5.	,814	,662	,639	1.4450	92
5.6.	,821	,674	,647	1.4110	80
5.7.	,799	,638	,610	1.4966	97
5.8.	,819	,670	,643	1.4364	92
5.9.	,828	,685	,655	1.3954	80

^a Variable dependiente: *DIFCRE*

El valor explicativo de los 6 modelos oscila entre un 61 % y un 66 % (R² corregido), lo que significa que en todos los modelos las variables independientes explican en más de un 60% los cambios experimentados por la variable dependiente. En lo que concierne a las diferentes aproximaciones a la medición de los conflictos sociales latentes, aparentemente es la aproximación 3, es que muestra un coeficiente más alto (Modelos 5.4. a 5.6.). También se observa que la variable *dummy* regional “Mediterráneo” (DME) influye positivamente sobre el valor explicativo de estos modelos (Modelos 5.7. a 5.9.).

Tabla 5.7. Resultado de los modelos 5.4. a 5.9.

		Coefficientes no estandarizados		Coefficientes estandarizados	t	Sig.
Modelo		B	Error típ.	Beta		
5.4.	(Constante)	4,247	1,810		2,346	,021
	CRE6075	-80,545	9,076	-,688	-8,875	,000
	PIBC75	-,783	,515	-,143	-1,519	,132
	CONFLICT1	-,203	,063	-,263	-3,237	,002
	DAO	1,424	,539	,196	2,643	,010
	DAL	-1,416	,424	-,248	-3,338	,001
	DAS	-1,924	,566	-,375	-3,397	,001
5.5.	(Constante)	6,479	1,820		3,559	,001
	CRE6075	-75,387	9,233	-,638	-8,165	,000
	PIBC75	-1,419	,520	-,260	-2,728	,008
	CONFLICT2	-3,576	1,027	-,287	-3,481	,001
	DAO	,970	,535	,131	1,812	,073
	DAL	-1,415	,427	-,243	-3,309	,001
	DAS	-2,244	,554	-,435	-4,053	,000
5.6.	(Constante)	6,539	1,897		3,446	,001
	CRE6075	-78,799	10,139	-,627	-7,772	,000
	PIBC75	-1,372	,538	-,250	-2,551	,013
	CONFLICT3	-,496	,141	-,295	-3,516	,001
	DAO	1,104	,554	,154	1,992	,050
	DAL	-1,230	,463	-,221	-2,655	,010
	DAS	-2,604	,568	-,484	-4,586	,000
5.7.	(Constante)	5,263	1,947		2,703	,008
	CRE6075	-77,375	9,321	-,661	-8,301	,000
	PIBC75	-1,033	,544	-,189	-1,899	,061
	CONFLICT1	-,201	,063	-,260	-3,217	,002
	DAO	1,131	,577	,155	1,960	,053
	DAL	-1,627	,449	-,285	-3,622	,000
	DAS	-2,261	,614	-,441	-3,679	,000
5.8.	DME	-,937	,681	-,101	-1,376	,172
	(Constante)	7,566	1,963		3,854	,000
	CRE6075	-71,868	9,503	-,608	-7,562	,000
	PIBC75	-1,692	,551	-,310	-3,069	,003
	CONFLICT2	-3,476	1,023	-,279	-3,396	,001
	DAO	,669	,572	,090	1,169	,246
	DAL	-1,650	,456	-,284	-3,620	,000
	DAS	-2,613	,608	-,506	-4,297	,000
	DME	-,945	,662	-,104	-1,428	,157

Tabla 5.7. Resultado de los modelos 5.4. a 5.9. (continuación)

		Coefficientes no estandarizados		Coefficientes estandarizados	t	Sig.
Modelo		B	Error típ.	Beta		
5.9.	(Constante)	7,969	2,071		-3,848	,000
	CRE6075	-73,933	10,461	-,589	-7,067	,000
	PIBC75	-1,736	,577	-,316	-3,010	,004
	CONFLICT3	-,478	,140	-,284	-3,414	,001
	DAO	,707	,600	,099	1,179	,242
	DAL	-1,539	,496	-,276	-3,105	,003
	DAS	-3,081	,633	-,572	-4,867	,000
	DME	-1,083	,664	-,129	-1,632	,107

Los resultados del análisis de regresión aplicado a los diferentes modelos se exponen en la Tabla 5.7. Con respecto a las distintas formas de estimación de los conflictos sociales se puede afirmar que esta variable es en todos los modelos muy significativa (oscila entre un 98% y un 99%) y de signo negativo, lo que significa que un incremento de los conflictos sociales en una unidad está asociado con una reducción del crecimiento posterior a la ruptura (1975) de aproximadamente un 3,5% (Conflict 2). Con respecto a las demás variables que miden el conflicto social (Conflict 1 y Conflict 3), se confirma la misma tendencia; no obstante, la reducción del crecimiento es menor, oscilando éste entre un 0,2% y un 0,5%. Los resultados apoyan por lo tanto la tesis de trabajo de que cuando menor es el conflicto social latente de un país, mayor es su desarrollo económico. Por lo tanto, un elemento significativo para hacer frente a los conflictos sociales son las instituciones de resolución de conflictos y las democracias son el mejor régimen político para desarrollar instituciones de resolución de conflictos. De este modo se afirma que los países con estructuras democráticas son más capacitados para llevar a cabo los ajustes necesarios para hacer frente a los efectos negativos de un choque externo y a las consecuencias de una ruptura de la tendencia de crecimiento económico.

Con respecto a las demás variables introducidas en los modelos, se puede interpretar los resultados de la siguiente forma. La variable CRE6075, que representa el crecimiento del PIB per capita entre 1960 y 1975, es decir, el crecimiento económico anterior a la ruptura (1975), es en todos los modelos muy significativo, obteniéndose un coeficiente de regresión muy alto y de signo negativo. Es decir, cuanto más alto sea el crecimiento, mayor será la diferencia con el crecimiento posterior a la ruptura. La variable PIBC75, el PIB per capita en

el año de 1975 (año de la ruptura), es significativo en los modelos en los cuales se emplea la aproximación 2 y 3 a los conflictos sociales. Además, éste es siempre negativo, lo que también es consistente con el planteamiento de los modelos: el aumento del crecimiento del PIB per capita del año de la ruptura se asocia con una reducción del crecimiento posterior a 1975. Además, se ha evaluado las características estructurales regionales, introduciendo variables *dummies* regionales para Asia Oriental, América Latina, África Subsahariana y el Mediterráneo (más concreto los PMNC). Excepto Asia Oriental, todos los *dummies* obtienen un coeficiente de regresión negativo, lo que también concuerda con las observaciones de la realidad: el signo negativo indica que, salvo Asia Oriental, todas las demás regiones han sufrido un declive del crecimiento después de 1975.

Por lo tanto, puede afirmarse que los países democráticos están mejor capacitados para llevar a cabo ajustes en sus políticas macroeconómicas y estructurales, con el fin de hacer frente a los efectos negativos causados por choques económicos externos. De esta forma, se confirma la tesis de que los países democráticos ofrecen una mayor estabilidad macroeconómica y llevan a cabo políticas y medidas que favorecen el rendimiento macroeconómico de una economía. A continuación se comprobará el segundo acercamiento a la relación entre el régimen político y el desarrollo tal y como se ha planteado previamente, es decir, en el sentido de que las instituciones participativas influyen en el crecimiento económico bajo los efectos de choques externos.

5.3.2. Instituciones Participativas: Aproximación 2

A continuación se investigará la importancia que tienen las instituciones participativas en el desarrollo económico, y más específicamente en el desarrollo económico posterior a un choque externo. La suposición principal sobre la que se formula esta pregunta es que los regímenes democráticos poseen más instituciones participativas que, como se argumentaba en la sección anterior, facilitan la adaptación de las medidas necesarias para amortiguar los efectos causados por los choques externos.

La variable “instituciones participativas” es una variable que mide la existencia de instituciones que permiten la participación de la sociedad en la vida política. Es decir, como variables independientes se incluirá diferentes índices institucionales y del grado de democracia. Como índice de la democracia (DEM) se emplea las mismas variables de antes, que son las proporcionadas por *Freedom House* modificadas con un cambio inverso de escala.

Otros índices alternativos para medir las instituciones que permiten la participación son, de acuerdo con Rodrik, los que ofrece POLITY de Jagers y Gurr (1995). Los índices son a) el grado de independencia operacional del poder ejecutivo “INDPODEJE” y b) el grado en que las personas no pertenecientes a la elite pueden acceder a las instituciones políticas “ACCESSNOELITE”. Al igual que el índice de democracias, estos tres índices han sido normalizados en una escala de 0 a 1. Estos dos índices están correlacionados con el índice de *Freedom House*. Lo que expresan estos índices se interpreta de la siguiente manera: la independencia del poder ejecutivo (INDPODEJE) suele ser menor en los países democráticos y el acceso de la non–elite (ACCESSNOELITE) a las instituciones políticas suele ser más bajo en los regímenes democráticos.

A parte de estos índices que describen el sistema político, se comprueba también dos índice más, que miden la eficacia y el funcionamiento de las instituciones. Así, se usa el mismo índice que se usaba como representante de las instituciones de resolución de conflictos para construir la variable “Conflict 3” que se denomina “INSTITUT” y que proviene de *International Country Risk Guide* (ICRG). Este indicador incluye aspectos como el Estado de Derecho, la corrupción, la cualidad de la burocracia y el riesgo de expropiación.

Ya que todos estos índices son subjetivos, se ha calculado otro índice cuantitativo que mide la protección de los Derechos de Propiedad (DERPRO), dado que la protección de los Derechos de Propiedad constituye una institución que motiva la participación de las personas en la vida económica. Esta idea ha sido elaborada por David Leblang (1996). Según este autor, se puede realizar una aproximación cuantitativa a la medición de la protección del derecho de propiedad. DERPRO se estima a través de la captación del grado de disponibilidad de los recursos del Estado para la actividad del sector privado. En este sentido, un sector financiero sin restricciones indica obviamente que el gobierno está comprometido con la protección de los derechos de propiedad. Es decir, el gobierno no se limita a invertir sus fon-

dos en las empresas estatales, sino que los pone a disposición de las empresas privadas. Por este motivo, se calcula esta variable como el total de los créditos concedidos al sector privado, en porcentaje del PIB¹⁷⁵. Este índice además revela la importancia de las empresas públicas y el tamaño del sector público.

Tabla 5.8.: Correlaciones entre las diferentes variables de instituciones participativas

		DEM	INDPODEJE	ACCESSNOELITE	INSTITUT	DERPRO
DEM	Correlación de Pearson					
	Sig. (bilateral)					
	N					
INDPODEJE	Correlación de Pearson	-,884**				
	Sig. (bilateral)	,000				
	N	116				
ACCESSNOELITE	Correlación de Pearson	,933**	-,902**			
	Sig. (bilateral)	,000	,000			
	N	116	116			
INSTITUT	Correlación de Pearson	,703**	-,701**	,762**		
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000		
	N	98	93	93		
DERPRO	Correlación de Pearson	,486**	-,463**	,502**	,639**	
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	,000	
	N	119	101	101	91	

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Las correlaciones entre las diferentes variables que se emplearán como estimación de las instituciones participativas son todas significativas y positivas (Tabla 5.8), excepto en el caso de la variable INDPODEJE. No obstante, esto corresponde a la observación de que esta variable suele ser menor en países democráticos porque la autonomía del ejecutivo es menor en las democracias, debido al mayor control de los sistemas democráticos.

¹⁷⁵ Los datos sobre la concesión de crédito a las empresas privada provienen de *Internacional Financial Statistics* del FMI. Se trata de la fila denominado "Claims on Private Sector" (Línea 32d).

Además de estas variables que miden el rendimiento político e institucional, se ha calculado un índice que determina el impacto de los choques externos sobre el crecimiento durante los años setenta. Este índice se denomina CHOEXT y se determina, de acuerdo con Rodrik (1997a), como ya se ha mencionado anteriormente, multiplicando la desviación estándar del logaritmo de las primeras diferencias de los *terms of trade* de cada país durante el periodo entre 1971 y 1980 por el promedio del comercio total, en porcentaje del PIB, durante el periodo comprendido entre 1970 y 1974. Se supone que, de esta forma, se puede detectar la volatilidad de los ingresos relacionados con el comercio exterior. Por otra parte, se incluye dos variables más: el crecimiento en el periodo anterior al choque, es decir, entre 1960 y 1975; y el PIB per capita en el año de la ruptura. Además, se incluye variables ficticias (*dummies*) regionales para Asia Oriental (DAO), América Latina (DAL), África Subsahariana (DAS) y el Mediterráneo (DME). La variable de la tasa de crecimiento se incluye para captar posibles efectos de convergencia. Los demás se introducen en los modelos para controlar las características estructurales. A cada modelo se ha añadido los diferentes índices que representan la situación política e institucional. En el último modelo se estudia el impacto de los choques externos en la diferencia entre el crecimiento anterior y posterior al choque externo en la tendencia del crecimiento. Desde esta óptica, se obtienen los siguientes seis modelos:

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 DEM + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.10.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 INDPODEJE + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.11.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 ACCESSNOELITE + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.12.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 INSTITUT + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.13.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 DERPRO + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + e \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e \quad (\text{Modelo 5.14.})$$

$$DIFCRE = \beta_0 + \beta_1 CRE6075 + \beta_2 PIBC75 + \beta_3 CHOEXT + \beta_4 DAO + \beta_5 DAL + e \beta_6 DAS + \beta_7 DME + e$$

(Modelo 5.15.)

En la Tabla 5.9. se puede apreciar el resumen de los seis modelos. El número de observaciones circula entre 94 y 114 casos; por lo tanto, se dispone siempre de un número considerable de observaciones. El valor explicativo de los modelos es bastante alto, ya que en todos los modelos las variables independientes explican entre un 63 % y un 69 % de la variable dependiente (véase columna R^2 corregido).

Tabla 5.9.: Resúmenes de los modelos 5.10 q 5.15. ^a

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Nº de Observaciones
5.10.	,805	,648	,625	1.6690	114
5.11.	,841	,708	,686	1.5128	102
5.12.	,836	,699	,677	1.5342	102
5.13.	,798	,636	,607	1.4291	94
5.14.	,821	,674	,652	1.6121	108
5.15.	,798	,637	,609	1.5176	96

^a Variable dependiente: *DIFCRE*.

Los resultados de los análisis de regresión a los que se ha sometido cada uno de los seis modelos se resumen en la Tabla 5.9. Los resultados permiten la contrastación de la tesis de trabajo de que los países con instituciones que permiten la participación de sus ciudadanos en los procesos de decisión se comportan de forma más eficaz que los regímenes no participativos para aplicar las medidas necesarias para enfrentarse a las consecuencias negativas de los choques externos. En concreto, se puede interpretar los resultados de la siguiente manera: todas las variables que representan las instituciones participativas son significativas con un R^2 corregido superior al 90 %, salvo la variable "INSTITUT". Como se suponía, los coeficientes de regresión son siempre positivos, con la excepción esperada del caso "INDPODEJE" cuyo valor, como se ha dicho anteriormente, suele ser superior en países que no son democráticos; por lo tanto, el resultado indica que una mayor autonomía del poder ejecutivo no significa que estos regímenes se comporten de una forma mejor en lo que concierne el diseño de medidas para suavizar los impactos socio-económicos provocados por choques externos. En este sentido, debe rechazarse el argumento desarrollado por Huntington (1968) de que las autocracias rinden económicamente mejor que las democracias debido a la mayor autonomía

inherente a sus sistemas políticos característicos. Con respecto a la influencia de la variable DEM en la variable dependiente, se afirma que ésta es altamente significativa ($\text{sig.}=,008$) y positiva. Es decir, si se aumenta el valor de la variable DEM en una unidad, la diferencia del crecimiento aumentará un 1,9 %, lo que significa que el crecimiento tras el año del choque externo será mayor que el año anterior al choque. En otras palabras, los países con altos niveles de libertades han experimentados un declive menor de sus tasas de crecimiento del PIB per capita cuando había un cambio en sus tendencias de crecimiento.

La misma tendencia se afirma en el caso de las variables ACCESSNOELITE, INSTITUT y DERPRO, lo que significa que los países donde el acceso de la los ciudadanos no pertenecientes a la élite a las instituciones políticas es mayor han mostrado una mayor capacidad para enfrentarse a los efectos negativos de los choques externos, ya que su coeficiente de regresión es significativo y positivo. El indicador de la eficacia de las instituciones, denominado “INSTITUT” expresa la misma tendencia; no obstante, el valor obtenido del coeficiente es menor. Como se esperaba, la protección de los Derechos de Propiedad, “DERPRO”, es también significativo, lo que puede interpretarse como que, al aumentar el valor de este índice por una unidad el crecimiento tras los choques aumentará un 2,8 %. Del Modelo 5.11., donde se ha introducido como variable institucional la independencia del poder ejecutivo (INDPODEJE) se obtiene el siguiente resultado: la variable institucional es muy significativa pero el signo es negativo, lo que debe interpretarse como que, cuanto mayor es la autonomía del ejecutivo, menor es el crecimiento en el periodo posterior al cambio de tendencia del crecimiento económico. Finalmente, la variable que expresa el choque externo (CHOEXT) es muy significativa y negativa, lo que significa que cuanto más grande ha sido el choque externo, menor ha sido el crecimiento anual del PIB.

Tabla 5.10.: Resultados del Análisis de Regresión Modelos 5.10. a 5.15.^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		T	Sig.
		B	Error típ.	Beta			
5.10.	(Constante)	7,503	2,175		3,450		,001
	CRE6075	-87,945	8,710	-,733	-10,097		,000
	PIBC75	-2,017	,668	-,324	-3,018		,003
	DEM	1,926	,710	,231	2,711		,008
	DAO	1,537	,610	,173	2,519		,013
	DAL	-1,548	,477	-,239	-3,244		,002
	DAS	-2,623	,598	-,458	-4,383		,000
	DME	-,164	,715	-,015	-,230		,819
5.11.	(Constante)	10,305	2,297		4,486		,000
	CRE6075	-84,662	8,277	-,725	-10,229		,000
	PIBC75	-2,302	,622	-,378	-3,701		,000
	INDPODEJE	-1,542	,490	-,234	-3,146		,002
	DAO	1,721	,575	,198	2,992		,014
	DAL	-1,602	,477	-,244	-3,358		,001
	DAS	-3,141	,571	-,545	-5,500		,000
	DME	-,332	,652	-,033	-,510		,611
5.12.	(Constante)	8,677	2,152		4,032		,000
	CRE6075	-85,838	8,402	-,735	-10,216		,000
	PIBC75	-2,238	,645	-,367	-3,471		,001
	ACCESSNOELITE	1,467	,555	,214	2,644		,010
	DAO	1,781	,584	,205	3,047		,003
	DAL	-1,682	,482	-,256	-3,490		,001
	DAS	-3,061	,585	-,532	-5,234		,000
	DME	-,321	,665	-,032	-,483		,630
5.13.	(Constante)	9,988	,799		,649		,518
	CRE6075	-74,887	,106	-,721	-9,968		,000
	PIBC75	-3,014	,815	,231	3,159		,002
	INSTITUT	,349	,137	,353	2,549		,013
	DAO	,747	,577	,105	1,293		,200
	DAL	-1,525	,564	-,288	-2,705		,008
	DAS	-3,840	,566	-,772	-6,785		,000
	DME	-,679	,689	-,083	-,986		,327
5.14.	(Constante)	5,972	2,060		2,899		,005
	CRE6075	-94,354	8,251	-,783	-11,435		,000
	PIBC75	-1,467	,603	-,232	-2,432		,017
	DERPRO	2,829	,792	,260	3,573		,001
	DAO	,784	,614	,087	1,277		,205
	DAL	-1,250	,482	-,187	-2,593		,011
	DAS	-2,534	,545	-,441	-4,647		,000
	DME	-,395	,675	-,038	-,585		,560

Tabla 5.10.: Resultados del Análisis de Regresión Modelos 5.10. a 5.15. ^a (continuación)

		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	T	Sig.
Modelo		B	Error típ.	Beta		
5.15.	(Constante)	5,054	1,988		2,542	,013
	CRE6075	-77,121	9,642	-,657	-7,998	,000
	PIBC75	-,933	,557	-,168	-1,676	,097
	CHOEXT	-,128	,036	-,273	-3,575	,001
	DAO	1,499	,568	,212	2,638	,010
	DAL	-1,257	,499	-,207	-2,520	,014
	DAS	-2,057	,610	-,397	-3,372	,001
	DME	-,613	,690	-,066	-,889	,376

^a Variable dependiente: DIFCRE.

Las demás variables introducidas se comportan de la forma esperada. El promedio de crecimiento del PIB per capita en el periodo anterior al año en que se había producido el cambio de tendencia es muy significativo y los coeficientes de regresión en todos los modelos son negativos y muy elevados, lo que indica que cuanto mayor ha sido el crecimiento en el periodo comprendido entre 1960 y 1975, mayor es la reducción del crecimiento posterior, en caso de que se haya producido un cambio de tendencia. De la misma forma se comporta la variable PIBC75, que mide el PIB per capita en el año del cambio, aunque el valor del coeficiente es mucho menor.

Finalmente, las *dummies* regionales coinciden con las observaciones anteriores: excepto en el caso de Asia Oriental (DAO), los coeficientes son siempre negativos lo que significa que tanto América Latina (DAL) como África Subsahariana (DAS) y el Mediterráneo (DME) han sufrido choques externos y un cambio negativo en su crecimiento económico durante los años setenta. En el caso del Mediterráneo, el *dummy* no es significativo, tal y como se suponía, lo que se puede explicar por el número reducido de caso incluidos (11) y por la calidad de los datos.

En resumen: los resultados de los análisis de regresión a los que han sido sometidos los diferentes modelos que ayudan a determinar la relación entre las instituciones participativas y el desarrollo posterior a los choques externos apoyan significativamente la tesis de trabajo, en el sentido de que indican que los países democráticos están mejor capacitados para llevar a cabo las medidas necesarias para luchar contra los efectos negativos causados por choques externos.

6. Resumen y conclusiones

En este capítulo se ha examinado la cuestión acerca de cómo promover el desarrollo en los PMNC. Con este objetivo, se ha analizado el planteamiento de Bruselas frente a los PMNC. El análisis de la Declaración de Barcelona y de la revisión de la bibliografía relevante al respecto apuntan claramente a la aplicación del catálogo de medidas del llamado “Consenso de Washington” con el fin de llevar a cabo las políticas de ajuste estructural propuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. A pesar de que la estrategia de la UE para promover el desarrollo de los PMNC tiene claros vínculos con estas propuestas, destaca asimismo algunas de sus limitaciones, como por ejemplo, la exclusión de los productos agrarios del área de libre comercio en el Mediterráneo.

En lo que concierne el papel del Estado, siguiendo la línea argumental presentada en el capítulo cuatro, uno de los mayores problemas de desarrollo con que se enfrentan los PMNC es que el gran peso del Estado en la actividad económica ha generado, entre otros efectos perjudiciales, una mala gestión macroeconómica. Adicionalmente, destaca el déficit de instituciones que garanticen el funcionamiento de los mercados en los PMNC. Por otro lado, esta mala gestión de los asuntos económicos se debe a una falta de legitimidad de los gobiernos en los PMNC, ya que éstos desvían las prioridades gubernamentales de la gestión económica hacia la supervivencia de los regímenes. Este factor proporciona las primeras pautas en favor de la introducción de la democracia en los PMNC, ya que se supone que el juego democrático transmite legitimidad y exige a los gobernantes, a través de los mecanismos electorales, un mayor esfuerzo por gestionar la vida económica en favor de la gran mayoría de la población.

Para acercarse más al papel ideal que debería jugar el Estado en la esfera económica, se revisó las contribuciones de las teorías de desarrollo. Mientras en el pasado la discusión se centró en la dialéctica de la intervención del Estado frente a la no intervención del Estado, en la actualidad ésta ha evolucionado hacia otra dialéctica que subraya la intervención del Estado frente a la naturaleza de la intervención. Este debate culminó en el Informe sobre Desarrollo del Mundo del Banco Mundial de 2001 que, titulado *Building Institutions for the Market*, refleja la actual tendencia de lo que se cree saber sobre el desarrollo.

La idea principal en que se basa este informe y el creciente número de trabajos y artículos publicados en el ámbito académico es que la función del Estado es crear una serie de instituciones que promuevan y fortalezcan el funcionamiento de los mercados. El ideario subyacente tras esta ya no es, por lo tanto, la incompatibilidad entre el Estado y el mercado, sino la complementariedad del Estado con el mercado como factor clave para el desarrollo. Guiado por esta nueva óptica sobre los determinantes del desarrollo, se trató de identificar el tipo de Estado o de régimen político más favorable para fomentar esa complementariedad.

La revisión de las contribuciones acerca de la relación entre el tipo de régimen político y el desarrollo y, más específicamente, entre la democracia y el desarrollo indica una relativa ventaja en los últimos años a favor de los autores que sostienen que la democracia es favorable para el desarrollo. Este cambio de orientación se debe en gran medida al cambio experimentado por el paradigma de desarrollo, tal y como se argumentó a lo largo del presente capítulo. Teniendo en cuenta las ventajas de la democracia y la interpretación de que una de las causas que explican la mala gestión macroeconómica de los PMNC es la falta de legitimidad de sus instituciones, se formuló una tesis de trabajo susceptible de ser contrastada a través de tests estadísticos. La tesis de trabajo sostiene que los PMNC necesitan reforzar la democracia porque sólo ésta permite desarrollar el marco institucional adecuado para la ejecución de políticas económicas que garanticen el desarrollo sostenible a largo plazo.

Con este fin, se investigó en primer lugar si existe una relación sistemática entre el crecimiento económico y el régimen político, obteniendo resultados poco concluyentes al respecto. En segundo lugar, se analizó si existe una relación entre la estabilidad macroeconómica de un país y sus estructuras políticas por medio del estudio de la variación de las tasas de crecimiento a largo plazo. A este respecto, los resultados de la regresión permiten afirmar que existe una relación significativa entre la democracia y el crecimiento económico, en el sentido de que las democracias suelen experimentar una menor variación en el crecimiento económico que las autocracias, lo que puede interpretarse como que las democracias generan un marco de crecimiento más estable, más predecible y con menos incertidumbre que los regímenes autoritarios.

Posteriormente, se planteó la cuestión del tipo de régimen que permite un mejor diseño de las políticas económicas. Este enfoque está inspirado en la observación de que, desde los

choques externos sufridos a finales de los años setenta y principios de los años ochenta, existe un claro declive en las tasas de crecimiento y en la productividad de los PMNC. Este hecho plantea la cuestión de cómo explicar este comportamiento tan negativo. También se supone que, mediante el estudio de las políticas económicas llevadas a cabo en situaciones extremas como las diseñadas tras haber sufrido una crisis económica, puede ser posible esclarecer algunos aspectos relevantes de la cuestión estudiada. Con este fin, se ha supuesto que los cambios políticos requeridos para afrontar los efectos negativos de una crisis económica dependen en gran medida de las instituciones de resolución de conflictos inherentes a los sistemas políticos. Es decir, al empeorar la situación socio-económica de un país a causa de un choque externo, se necesitan mecanismos de resolución de conflictos para poder llevar a cabo las medidas necesarias para amortiguar los efectos de la crisis. A este respecto, se ha supuesto que las democracias, por su naturaleza, son sistemas políticos provistos de mecanismos adecuados para llevar a cabo las reformas necesarias de forma más rápida y eficaz que los regímenes autoritarios.

A través del diseño de diferentes modelos que incorporan tanto variables relativas a los conflictos sociales, a las instituciones de resolución de conflictos y a las instituciones que permiten una mayor participación de la población en los mecanismos de decisión, se ha contrastado la tesis de trabajo de que los países democráticos destacan por su mejor diseño de políticas económicas y suavizan más fácilmente los efectos negativos de los choques externos. En este sentido, los resultados obtenidos indican que las democracias promueven mejor el desarrollo sostenible que las autocracias al ofrecer una mayor estabilidad macroeconómica y menos riesgos e incertidumbres.

En relación a los PMNC y, en particular, en relación a las políticas Euro-Mediterráneas, estos resultados indican que, en vez de propugnar exclusivamente la necesidad de reducir la presencia del Estado en la esfera económica de los PMNC, se debería enfocar la naturaleza de la intervención teniendo en cuenta la complementariedad que debe existir entre el Estado y el mercado. Para mejorar y garantizar esta complementariedad, la UE debería subrayar la necesidad de reforzar las estructuras democráticas y abandonar su planteamiento conceptual basado en que el altruismo del desarrollo llevará con el tiempo a la democratización. La llave del éxito del proyecto euro-mediterráneo es el éxito de la democratización de los PMNC.

Conclusiones

En este capítulo se expondrán una serie de conclusiones que se han extraído de esta investigación al analizar la política de la UE frente a los PMNC. De ellas, la principal que se obtiene del estudio llevado a cabo es la verificación de la tesis de trabajo, que no es otra que para que las metas del Proceso de Barcelona, en la forma que ahora se plantean, se conviertan en realidad, es imprescindible la introducción de la democracia en los PMNC.

Expresado de otro modo: según el pensamiento de Bruselas, el aumento del comercio y los ajustes macroeconómicos y estructurales provocarán el desarrollo económico de los PMNC que más adelante conllevarán una ampliación de las reformas políticas y la democratización. Ese escenario no es fiable, como se ha enseñado a lo largo del presente trabajo. En el análisis regional como en el de la economía política de la zona no se ha encontrado ningún indicio que apoyase la fiabilidad del planteamiento de Bruselas. Más aún, un abanico de razones apunta lo contrario, y de este modo, eliminan cualquier justificación para mantener dicha política frente a sus vecinos en el Sur.

A continuación, se contrastará brevemente la política Euro-Mediterránea con las conclusiones a las que se ha llegado en el análisis del presente trabajo.

En lo que concierne al aumento de los flujos comerciales y las inversiones extranjeras como principales agentes del desarrollo, tal como se manifiesta en la Declaración de Barcelona, se ha llegado a las siguientes contradicciones:

No se van a producir los flujos necesarios para el desarrollo. Como se ha demostrado a través del estudio de la correlación y causalidad de la cooperación, la falta de la democracia y la existencia de un patrón comercial muy asimétrico entre ambas orillas obstaculizan considerablemente la evolución de la cooperación, tanto en términos institucionales como en volumen de intercambios. Como se detectó en el capítulo tres, el patrón de intercambios comerciales de los PMNC con la UE no encaja bien en ninguno de los modelos del comercio internacional, es decir, ni con el modelo de Heckscher-Ohlin, que explica el comercio basándose en las diferentes dotaciones del país, ni con el del comercio intra-industrial, que predice el comercio a través de la diferenciación de los productos. Pero incluso la propia Unión Europea impide que se establezca el patrón del comercio basado en las diferentes dotaciones de los países, porque excluye los productos agrarios de la zona de libre cambio, eliminando de este modo el comercio de bienes en los cuales se centra una de las ventajas comparativas de los PMNC.

En lo relativo a los flujos de inversiones extranjeras hacia los PMNC, se argumentó en el capítulo cuatro que la falta de un paisaje institucional adecuado representa uno de los mayores obstáculos para hacer negocios en estos países, y eso no sólo hace referencia al capital extranjero, sino incluso al capital nacional que igualmente evita invertir en el propio país. A pesar de que se ha notado un cambio positivo frente a la percepción del capital extranjero durante la última década, disminuyendo una actitud y una legislación hostil frente al dinero privado, la situación para hacer negocios sigue siendo poco favorable.

En este sentido, resulta más que dudoso el aumento tanto del comercio como el de las inversiones como instrumento fiable y prometedor para lograr el desarrollo. Aunque se establezca la zona de libre comercio, esta institucionalización *per se* no significará un aumento del comercio. La argumentación y las conclusiones sacadas del capítulo dos apuntan al fenómeno de que no hay regionalismo sin regionalización. Desde este punto de vista, se toma el establecimiento de una zona de libre comercio como una forma de regionalismo económico, es decir, se crea un marco institucional pensado para aumentar los intercambios. De otra manera, en el lenguaje usado en dicho capítulo, el regionalismo sirve para aumentar la regionalización. En este sentido, de nuevo el planteamiento comunitario es a la inversa y no corresponde ni a las argumentaciones teóricas, ni a la experiencia de otras regiones ni a los resultados de los *tests* estadísticos realizados en el presente trabajo. No cabe la menor

duda que una vez superado cierto nivel de intercambios (regionalización), el regionalismo (zona de libre cambio) tiene un impacto positivo sobre el volumen de intercambios. Pero el volumen de estos intercambios debe haber superado anteriormente niveles imposibles de cuantificar, aunque si tienen que llegar a niveles cualitativos en el que todas las partes involucradas en el proceso de regionalización perciban que son lo suficientemente elevados para que la coordinación de estos intercambios se haga realmente necesaria. Además, el intercambio debe ser más o menos equilibrado, equilibrado en el sentido que no le diferencie de la relativa importancia del comercio con los demás países. Y ese no es el caso en el Mediterráneo.

Además, y de acuerdo con la Declaración de Barcelona, uno de los puntos clave subraya la importancia de la integración horizontal, es decir, entre los PMNC. No obstante, los procedimientos de la toma de decisión comunitaria en temas relacionados con los PMNC no permiten la participación de ellos, como se mostró en el capítulo cinco. El patrón comercial asimétrico y esta imposibilidad de influir en la política de la UE, sitúa a estos países en una posición de alta dependencia, una dependencia centro-radio (*hub-spoke dependency*), que a cambio dificultará esta integración económica a nivel horizontal. Por otro lado, la participación en esta toma de decisión representaría una especie de demostración de lo que es la democracia.

En suma, mientras no se produzcan los cambios políticos a nivel nacional, es decir, mientras no se produzca la democratización, el comercio y las inversiones extranjeras como motor del desarrollo no serán todo lo eficiente que podrían ser.

Con respecto a los cambios de las políticas económicas y comerciales que “exige” la UE a los PMNC para el periodo preparatorio de la zona de libre comercio, y los supuestos impactos sobre posibles modificaciones políticas hacia una participación popular, se ha indicado en el capítulo cuatro el fenómeno de las estrategias de supervivencia. Este concepto da nombre a la agilidad y flexibilidad de la elite árabe de llevar a cabo liberalizaciones parciales, tanto en la esfera económica como en la política. Dichas estrategias sirven para reducir las presiones y demandas hacia la liberalización, tanto desde fuera como desde dentro del país, e incluyen una apertura gradual hasta tal punto que la elite política no corra el riesgo de perder el control y el poder sobre el país. Esta agilidad de controlar y maniobrar las deman-

das hacia la liberalización se podía observar durante los años ochenta, cuando muchos de los PMNC se veían obligados a llevar a cabo los programas de ajustes estructurales y de liberalización exigidos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. La experiencia con estas exigencias rechaza el supuesto automatismo percibido por la UE que los cambios en la política económica y comercial van mano a mano con el desarrollo y más tarde con la liberalización política. En este sentido resulta muy difícil encontrar una razón de por qué las medidas que exige Bruselas resultarán ser más eficaces y dar más frutos que las de los años ochenta, reclamadas por las instituciones con sede en Washington. E incluso en el caso de que se produzca el desarrollo económico esperado, el altruismo que llevará a la apertura política se debe negar, ya que la experiencia histórica no da ninguna pauta que justifique estos mecanismos.

Esta comparación con los programas de ajustes lleva a otra conclusión extraída del capítulo cinco. Conceptualmente, el planteamiento de Bruselas, con respecto a la pregunta de cómo conseguir el desarrollo de los países, se basa en el llamado Consenso de Washington, con considerables excepciones como la exclusión de los productos agrarios de la zona de libre comercio. Las medidas que incluyen el Consenso se pueden resumir de forma muy general en la reducción del papel del Estado en la actividad económica. Este acercamiento goza de cierta lógica, porque como se indicó en el capítulo cuatro, uno de los principales obstáculos al desarrollo de estos países es sin duda el omnipresente papel de estos Estados (PMNC) en la actividad económica. Y en consecuencia, para lograr el desarrollo, Bruselas propone la reducción de este papel a lo mínimo. No obstante, a los resultados a que se han llegado tanto en el capítulo cuatro como el cinco, permiten interpretar los factores que favorecen el desarrollo de una forma bien distinta. De acuerdo con las conclusiones extraídas del análisis de los factores que distorsionan el desarrollo de los PMNC son sin duda alguna la mala gestión macroeconómica y la continua presencia del Estado en la actividad económica. Pero si se pregunta por las razones que explican esta omnipresencia del Estado y esa mala gestión macroeconómica, la respuesta es que eso se explica en gran medida por la falta de legitimidad de la elite en el poder. De nuevo, se dibuja una conexión directa con la democracia, ya que ésta ofrece a los líderes políticos una base de legitimidad que les permite dirigir sus esfuerzos a la buena gestión económica, no como en el caso de las autocracias en los PMNC, cuya prioridad principal es el mantenerse en el poder y de satisfacer sus intereses personales.

Pero el planteamiento de Bruselas referente al camino a seguir carece de otro aspecto conceptual. El conocimiento sobre el desarrollo en general, y del papel del Estado en particular, ha llegado a sustituir la dicotomía entre intervención *versus* no intervención por la de intervención *versus* naturaleza de la intervención. Acontecimientos como la mala experiencia rusa con la liberalización económica, las frustraciones de gran parte de la sociedad de América Latina con las reformas económicas que apuntaban a la reducción del papel del Estado sin preocuparse de la situación socioeconómica de gran parte de la sociedad, así como la crisis asiática, hacen que el acercamiento minimalista del papel del Estado se pone en tela de juicio.

En este sentido, surge la crítica de las lagunas conceptuales de la política mediterránea de la UE. En vez de reducir el papel del Estado, se considera éste como proveedor de instituciones que apoyan el buen funcionamiento de los mercados, conclusión que se extrae del análisis tanto cualitativo como cuantitativo del capítulo cinco. Es decir, el papel del Estado es la promoción de instituciones que ayudan a superar los fallos del mercado. En este sentido, la relación entre Estado y mercado es complementaria. El abanico de esas instituciones incluye por ejemplo mecanismos de resolución de conflictos o los derechos de propiedad. Ambos son necesarios para hacer negocios, y de este modo para atraer las inversiones porque ayudan a reducir los costes de transacción de acuerdo con los economistas institucionalistas introducidos en la discusión teórica del capítulo cinco.

En consecuencia, se planteó la pregunta de si hay un tipo de Estado que promueva mejor el desarrollo de estas instituciones. Con este fin, se han diseñado diferentes modelos que fueron sometidos a un análisis de regresión. Los resultados obtenidos apuntan claramente a los regímenes políticos democráticos favorables para lograr un desarrollo estable y duradero a largo plazo. En concreto, se pudo verificar que las democracias experimentan un crecimiento mucho más estable y predecible que los países no-democráticos. Además, los países democráticos son aquellos países que están más capacitados para llevar a cabo ajustes o cambios en sus políticas económicas que los países autoritarios, como se ha comprobado en situaciones extremas tales como choques económicos externos. Es decir, a través de mecanismos de resolución de conflictos los países democráticos están más capacitados para suavizar conflictos sociales latentes, causados por desigualdades en la distribución de la renta,

choques externos o fragmentaciones etno–lingüísticas. Y en este sentido, ofrecen a los responsables políticos la posibilidad de enfrentarse a los cambios en las políticas que requieren los impactos negativos causados por situaciones de crisis.

De todo ello, se deduce que la principal recomendación a la que apuntan las conclusiones extraídas del presente trabajo es que la UE necesita revisar el planteamiento en que se basa el Proceso de Barcelona. La introducción de la democracia representa uno de los pilares clave para poder establecer la Asociación Euro–Mediterránea. Inherente a la democracia es un efecto difusor. Así, a nivel regional, la democracia es necesaria para aumentar los flujos comerciales, para establecer una institucionalización eficaz y duradera de las relaciones regionales y para asegurar la paz. A nivel nacional, las democracias rinden macroeconómicamente mejor, ofrecen un paisaje de instituciones que ayudan al funcionamiento del mercado y ofrecen más estabilidad económica. No cabe duda que los efectos positivos en ambos niveles crean una dinámica complementaria y mutua.

Una vez aceptado que la introducción de la democracia es inevitable para que se produzcan los cambios que garanticen el aumento de la seguridad en el Mediterráneo, se detectó otra laguna conceptual del acercamiento de la UE a los PMNC, en particular, y a los demás países con déficit de desarrollo y de democracia, en general. Esta laguna conceptual hace referencia al planteamiento de cómo promover la democracia. En el capítulo tres se identificaron dos acercamientos a la promoción de la misma. El primero, el llamado acercamiento *bottom–up*, que subraya la importancia de la sociedad civil para el proceso de la democratización, es decir, la democracia se introduce desde la sociedad hacia la elite gobernante; de otro modo, desde abajo hacia arriba. Y el segundo, el llamado *top–down approach*, que proclama la introducción de las reglas democráticas por la elite política. El acercamiento de la UE a la promoción de la democracia, tanto en el contexto mediterráneo como en otras regiones en vías de desarrollo, es casi exclusivamente a través del *bottom–up approach*. La distribución de los fondos de ayuda refleja claramente este acercamiento. Pero el análisis de la sociedad civil en el Mundo Árabe, llevado a cabo en el capítulo cuatro, como una parte del análisis de las estructuras sociales, pone en tela de juicio este planteamiento. Las organizaciones civiles en el Mundo Árabe se caracterizan principalmente por sus fines caritativos, sus actividades limitadas geográficamente a las ciudades, pero ante todo por sus estrechos vín-

culos con los gobiernos y la administración pública. Por lo tanto, no suele ser independiente y sigue siendo muy elitista.

De estos rasgos predominantes se deduce cierto escepticismo sobre el papel de la sociedad civil como agente de la democratización desde abajo. En este sentido, el acercamiento de la promoción de la democracia exclusivamente a través de la sociedad civil parece poco apropiado, pero sin duda alguna, muy adecuado para mantener el *status quo* político, que a su vez corresponde a la *realpolitik* de la UE frente a los PMNC.

Además, las sociedades árabes se caracterizan, como se indica en el capítulo cuatro, por su general calma social y por la desmovilización, probablemente resultado del aparato de seguridad sobredimensionado y por una población desanimada y disuadida que abandona la esfera pública y la protesta social, pero que incluso ha perdido su energía para cualquier tipo de actividad económica y política. Este fenómeno cuestiona si esta parte de la sociedad participará en una cultura de dinamismo económico, esencial para los países en cuestión. Sin lugar a dudas, apenas es posible predecir una pasividad social a largo plazo, y es concebible que los programas de ajuste y expansión económica necesarios empeorarán la situación socioeconómica para la mayoría de las personas en estos países, al menos a corto plazo. El conflicto social que puede surgir de semejante situación podría ser contra-productivo para el porvenir del Proceso de Barcelona, porque el ajuste lo requieren los no musulmanes (Europa) de los musulmanes (Mundo Árabe). Por este motivo, las protestas sociales que surgen como respuesta a los programas de ajuste se dirigirán probablemente hacia Europa y no hacia los gobiernos nacionales. Las democracias ofrecerían mecanismos de resolución de conflictos ante situaciones difíciles de este tipo; pero mientras estas instituciones estén ausentes es más probable que tenga lugar un escenario en el cual se produzca un impacto negativo doble: por un lado, el diálogo entre ambas orillas del Mediterráneo se verá afectado negativamente. Y por otro, la creación y el refuerzo de la imagen del “hombre malo” en Europa puede generar sentimientos de solidaridad que facilitarán a los gobiernos nacionales en el poder la posibilidad de reforzar y renovar su legitimidad. Este proceso de renovación de la legitimidad es reaccionario para las expectativas de la democratización. Y coincide con lo que algunos autores llaman las estrategias de supervivencia de las elites en el poder de los PMNC.

En lo que concierne a la introducción de la democracia, la UE, una vez dispuesta a terminar con la política de mantenimiento del *status quo* y dirigir sus esfuerzos hacia la introducción de la democracia, debería reconsiderar la aplicación de un instrumento que ya se ha incluido en muchos de los acuerdos de asociación: el instrumento de la condicionalidad política. Es decir, se debería considerar un vínculo efectivo y real entre la ayuda concedida y el progreso de la implantación de las estructuras democráticas.

Y finalmente, hay que hacer referencia al conflicto árabe-israelí. A pesar del consenso de los efectos de desbordamiento tan negativos que tiene este conflicto al proyecto Euro-Mediterráneo, no se ha incluido en el análisis debido a varias razones. La principal razón ha sido que cuando se planteó el tema de la investigación llevada a cabo en este trabajo, la situación entre árabes e israelíes no estaba tan deteriorada. Todavía se hablaba del proceso de paz en Oriente Medio, un juego de palabras que describe *par excellence* la situación que se está viviendo en estos momentos. Por otro lado, desde el principio resultaba demasiado fácil destacar un profundo análisis del proyecto de Barcelona con el argumento de que hasta que no se solucionase el conflicto árabe-israelí no avanzaría el Proceso de Barcelona. Y por otro lado, la tendencia del autor de pensar en dirección contraria. Pero a lo largo del presente análisis, una y otra vez surgía la misma pregunta: ¿Qué pasaría si el planteamiento de Bruselas frente al Mediterráneo hubiese sido otro?, ¿Sería como se recomienda tras haber terminado el presente trabajo? Aunque por ahora es poco realista, pero ¿Qué pasaría si en los PMNC, excluidos los países involucrados en el conflicto, se inaugurará un verdadero proceso de democratización? ¿Podrían influir estos cambios políticos en la resolución del conflicto? Es imposible responder a estas preguntas, pero tal vez se debería dar la vuelta al planteamiento. En vez de permitir, que el conflicto tenga un impacto tan negativo en el Proceso de Barcelona, se deberían buscar las formas en el que tan ambicioso Proceso de Barcelona produzca efectos positivos a este conflicto, una búsqueda que sin duda alguna puede ser fructífera con la existencia de la voluntad de encontrarla, ya que como afirmó una vez Mahatma Ghandi, “*strength does not come from a physical capacity. It comes from an indomitable will*”.

Una posible forma, ya conocida pero prácticamente olvidada sería la idea de los círculos concéntricos, es decir, avanzar y profundizar en la creación de una zona de paz y prosperidad en el Mediterráneo con un grupo reducido de países, quizás en el Mediterráneo Occidental.

Si la reducción de los participantes lograra efectos positivos, es muy probable que poco a poco más países mostrasen el interés de integrarse en el círculo inicial. Sólo se tiene que recordar la evolución de la propia UE que empezó con un grupo tan reducido de seis países para ampliarse en los próximos años a un total de 25 países miembros, una vez avanzado la primera etapa de la ampliación hacia el Este. Los círculos concéntricos representan sólo una idea, pero el estudio de esta propuesta en el futuro llevará seguramente a estrategias más elaboradas.

En este sentido, las conclusiones y las recomendaciones derivadas de este trabajo ofrecen un primer paso hacia la futura Asociación Euro-Mediterránea, que posiblemente tendrá un impacto positivo sobre el conflicto árabe-israelí.

De todo lo visto, la introducción de la democracia se hace imprescindible para lograr la Asociación Euro-Mediterránea. Esto, en un primer momento, implica a la UE a darse cuenta que el mantenimiento del *status quo* político no llevará a ninguna parte excepto al estancamiento del Proceso de Barcelona y el retraso de cambios políticos inevitables a medio y largo plazo. Las esperanzas de una apertura política que conlleve al fin de la era del rey Hassan II de Marruecos y al comienzo de la era de Mohamed VI son sólo un testigo de que las sociedades árabes son maduras para el cambio político democrático. Si se les niega tanto estas libertades como el derecho de vivir una vida prospera y digna, convertirá estas sociedades en verdaderos polvorines. En este sentido, se puede aplicar la afirmación del difunto ex-canciller alemán Willy Brandt, el día del derrumbe del Muro de Berlín y la victoria del deseo hacia la libertad sobre el autoritarismo socialista, que el que no reconoce los signos del *zeitgeist* le condenará la vida. Con una situación semejante nos encontramos en el Mediterráneo; ha llegado la hora en que derrumbemos el muro que separa las dos orillas del Mediterráneo.

Referencias Bibliográficas

ACHCAR, G. (1999): Mundo árabe, Islam y democracia. en: **ALBIÑANA, A.** ed (1999), págs. 322–328.

ADLER, E. y BARNETT, M., eds. (1998): Security Communities. – New York: Cambridge University Press.

AECI (1995): Países Árabes y Comunidad Europea. Relaciones institucionales y comerciales. – Madrid: AECI.

AGAPIOU-JOSEPHIDES, K. (1996): L'avenir des relations euro-méditerranéennes: quelle sécurité? – Tercera Conferencia ECSA–World: The European Union in a Changing World, Bruselas, 19 –20 septiembre 1996.

AL-ATRASH, H. y YOUSEF, T. (2000): Intra–Arab Trade: Is It Too Little? IMF Working Paper, WP/00/10.

ALBIÑANA, A. ed. (1999): Geopolítica del caos.–Le Monde Diplomatique, edición española.–Madrid: Temas de debate.

ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1994): The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature, en: *The World Bank Economic Review*, 8 (3), págs. 351–371.

ALESINA, A. y RODRIK, D. (1994): Redistributive Politics and Economic Growth, en: *Quarterly Journal of Economics*, 109, págs. 465–490.

ALESSANDRINI, S. (2000): FDI in the MENA Region. – Trabajo presentado en 3rd Mediterranean Development Forum, El Cairo, 5–8 de marzo 2000.

ALIBONI, R. (2002). Security and Common Ground in the Euro-Mediterranean Partnership.-EuroMeSCo First Year Report of the Working Group I. (EuroMeSCo Papers, 17).

ALIBONI, R. (1998): Confidence-Building, Conflict Prevention and Arms Control in the Euro-Mediterranean Partnership, en: *Perceptions*, December 1997–February 1998, págs. 73–86.

ALIBONI, R. (1995): Institutionalizing Mediterranean Relations: Complementarity and Competition, en: *Internationale Politik und Gesellschaft*, (3), págs. 290–299.

ALIBONI, R. (1992): Europe between East and South: Security and Development Cooperation, en: *The International Spectator*, 27 (2), págs. 5 – 15.

ALIBONI, R., JOFFÉ, G. y NIBLOCK, T. eds. (1996): Security Challenges in the Mediterranean Region. – London: Frank Cass.

ALLUM, P. (1998): Inter-Arab Trade: Constraints and Prospects. – Paper for the Sectoral Meeting on Trade and Development between the League of Arab States and the United Nations, Cairo, 8–11 June 1998.

ALMOND, G.A. y COLEMAN, J.S. (Eds.) (1960): The Politics of the Developing Areas. – Princeton, NJ: Princeton University Press.

AMIN, S. (1977): Historical Foundation of Arab Nationalism, en: IBRAHIM, S.E. y HOPKINS, N.S. eds. (1977).

AMIN, S. (1982): The Arab Economy Today.–London: Zed Books.

ANDERSON, E. y FENECH, D. (1994): New Dimensions in the Mediterranean Security, en: *Mediterranean Politics*, 1 (1), págs. 9–21.

ANDERSON, R.E. y MARTÍNEZ, A. (1998): Supporting Private Sector Development in the Middle East and North Africa, en: SHAFIQ, N. ed. (1998), págs. 178–193.

ANDRESKI, S. (1969): Parasitism and subversion: The case of Latin America.–New York: Schocken.

ARBETMAN, M. y KUGLER, J. eds. (1997): Political Capacity and Economic Behaviour. – Boulder, CO.: Westview Press.

ARON, J. (2000): Growth and Institutions: A Review of the Evidence, en: *The World Bank Research Observer*, 15 (1), págs. 99–135.

ARRIZABALO MONTORO, X. ed. (1997): Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM. – Madrid: Editorial Síntesis.

AXELROD, R. (1984): The Evolution of Cooperation.–New York: Basic Books.

AYUBI, N.N. (1988): Arab Bureaucracies: Expanding Size, Changing Role, en: DAWISHA, A. y ZARTMAN, I.W. eds. (1988), págs. 14–34.

AYUBI, N.N. (1998): Política y sociedad en Oriente Próximo. La hipertrofia del Estado árabe. – Barcelona: ediciones bellaterra.

BABST, D.V. (1964): Elective Governments—A Force for Peace, en: *The Wisconsin Sociologist*, 3 (1), págs. 9–14.

BACARIA, J. y TOVIAS, A. eds. (1999): Librecambio euromediterráneo. Impacto del área de libre comercio en el horizonte de 2010. – Barcelona: Icaria.

BALLANCE, R.H., FORSTNER, H. y SAWYER, W.C. (1992): An Empirical Examination of the Role of Vertical Product Differentiation in North–South Trade, en: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 128, págs. 330–338.

BALDWIN, D.A. (Ed.) (1993): Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate. – New York: Columbia University Press.

BANCO MUNDIAL (2000): Informe sobre el desarrollo mundial 1999/2000. En el umbral del siglo XXI. – Madrid: Mundi–Prensa.

BANCO MUNDIAL (1999): Informe sobre el desarrollo mundial 1998/99. El conocimiento al servicio del desarrollo. – Madrid: Mundi–Prensa.

BANCO MUNDIAL (1994): Informe sobre el desarrollo mundial 1994. Infraestructura y desarrollo. – Washington, D.C.: Banco Mundial.

BANCO MUNDIAL (1992): Informe sobre el desarrollo mundial 1992. Desarrollo y Medio Ambiente. – Washington, D.C.: Banco Mundial.

BANCO MUNDIAL (1984): Informe sobre el desarrollo mundial 1984. – Washington: Banco Mundial.

BARAKAT, H. (1993): The Arab World. Society, Culture, and State. – Berkeley: University of California Press.

BARBÉ, E. (1995a): Relaciones Internacionales. Madrid: Tecnos.

BARBÉ, E. (1995b): En busca de la cooperación y la seguridad en el Mediterráneo o el “espíritu de Barcelona”, en: *Anuario Internacional CIDOB 1995*. – Barcelona: Fundación CIDOB. www.cidob.org/Ingles/Publicaciones/Anuarios/barbe.html (consulta 22–10–1999).

BARBÉ, E. (1996): The Barcelona Conference: Launching a Pad of Process, en: *Mediterranean Politics*, 1 (1), págs. 25–42.

BARBIERI, K. (1995): Economic Interdependence and Militarized Interstate Conflict, 1870–1985. Tesis Doctoral, Universidad de Binghamton.

BARBIERI, K. (1996a): Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict, (1870–1985)?, en: *Journal of Peace Research*, 33 (1), págs. 29–49.

BARBIERI, K. (1996b): Explaining Discrepant Findings in Trade–Conflict–Literature. – Documento presentado en la reunión anual de International Studies Association, 16 – 29 April, 1996, San Diego, CA.

- BARKEY, H.** (1995): Can the Middle East Compete?, en: **DIAMOND, L. y PLATTNER, M.F.** eds. (1995), págs. 167–181.
- BARNEVIK, P.** (1996): Foreign Direct Investment and Industrial Development in the Middle East and North Africa: Opportunities and Constraints, en: *Newsletter of the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey*, 3 (2), págs. 4–6.
- BARRO, R.J.** (1997): Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study.—Cambridge: MIT Press.
- BARRO, R.J.** (1996): Democracy and Growth, en: *Journal of Economic Growth*, 1 (1), págs. 1–27.
- BARRO, R.J.** (1991): Economic Growth in a cross section of countries, en: *The Quarterly Journal of Economics*, 106, págs. 407–443.
- BARRO, R.J.** (1990): Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth, en: *Journal of Political Economy*, 98 (3), págs. S103–S125.
- BARRO, R.J. y SALA-I-MARTIN, X.** (1995): Economic Growth.—New York: McGraw-Hill.
- BAYLIS, J. y SMITH, S.** (1997): The Globalization of World Politics. An Introduction to International Relations. — Oxford: Oxford University Press.
- BECKER, G.S. y BARRO, R.J.** (1988): A reformulation of the Economic Theory of Fertility, en: *Quarterly Journal of Economics*, 103 (February), págs. 1–25.
- BECKER, G. y TOMAS, N.** (1986): Human Capital and the Rise and Fall of Families, en: *Journal of Labour Economics*, 4 (3), págs. S1–S39.
- BEHRENDT, S. y HAHNELT, C.P.** eds. (2000): Bound to cooperate: Europe and the Middle East. — Gütersloh: Bertelsmann Foundation Publishers.
- BEHRMAN, J. y SRINAVASAN, T.N.** eds. (1995): Handbook of Economic Development. Vol. 3.—Amsterdam: North-Holland.
- BELLIN, E.** (1995): Civil Society in Formation: Tunisia, en: **NORTON, A.R.** ed. (1995), págs. 120–147.
- BELTRÁN, L., MAESTRO, J. y SALO-LEE, L.** eds. (2002): European Peripheries in Interaction. The Nordic Countries and the Iberian Peninsula.—Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá.
- BENDER, T.** (1997): Politics, Intellect, and the American University 1945–1995, en: *Daedalus*, 126 (1), págs. 1–38.
- BEN NÉFISSA, S.** (2000): NGOs, Governance and Development in the Arab World.—Management of Social Transformation (MOST) Discussion Paper N° 46.

- BENITO, G.R.G. y GRIPSRUD, G.** (1995): The Internationalization Process Approach to the Location of Foreign Direct Investment: An empirical Analysis, en: **GREEN, M.B. y McNAUGHTEN, R.B.** eds. (1995), págs. 43–58.
- BENYAKLEF, M.** (1997): Socio-economic Disparities in the Mediterranean, en: *Mediterranean Politics*, 2 (1), págs. 93–112.
- BHAGWATI, J.** (1997): Democracy and Development: New Thinking on an Old Question, en: **BHAGWATI, J.** (1997), págs. 379–407.
- BHAGWATI, J.** (1997): A Stream of Windows. Unsettling Reflections on Trade, Immigration and Democracy.—Cambridge: MIT Press.
- BHAGWATI, J.** (1995): The New Thinking on Development, en: *Journal of Democracy*, 6 (4), págs. 50–64.
- BHAGWATI, J.** (1966): The economics of underdeveloped countries.—New York: Graw Hill.
- BHAGWATI, J. y SRINIVASAN, T.N.** (1980): Revenue Seeking: A Generalisation of the Theory of Tariffs, en: *Journal of Political Economy*, 88(6).
- BIAD, A.** (1998): L'Algérie et la Méditerranée: Perception des vulnérabilités et besoin de coopération, en: **MARQUINA, A.** ed. (1998), págs. 255–273.
- BIAD, A.** (1996): Security and Co-operation in the Mediterranean: A Southern Viewpoint, en: **ALIBONI, R. et.al.** eds. (1996), págs. 41–49.
- BISAT, A., EL-ERIAN, M.A. y HELBLING, T.** (1997): Growth, Investment, and Saving in the Arab Economies. — Washington: IMF Working Papers WP/97/85.
- BLISS, H. y RUSSETT, B.** (1999): Democracy and Trade: Ties of Interest and Community, en: **GEERAERTS, G. y STOUTHUYSEN, P.** eds. (1999), págs. 75–90.
- BLUNDEN, M.** (1994): Insecurity on Europe's Southern Flank, en: *Survival*, 36 (2), págs. 134–148.
- BOIX, C.** (1999): ¿Por qué crece el sector público? El papel del desarrollo económico, el comercio y la democracia.—Barcelona: DREI.
- BOJJI, A.** (1999): La Charte Euro-Méditerranéenne pour la Paix et la stabilité, en: **GERM** ed. (1999), págs. 223–228.
- BRAMS, S.J.** (1966): Transaction Flows in the International System, en: *American Political Science Review*, 60, págs. 880–898.
- BRAUDEL, F.** (1975): The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II.—New York: Harper & Row.

- BRAUDEL, F., DUBY, G. y AYMARD, M.** (1983): Die Welt des Mittelmeers. Zur Geschichte und Geographie kultureller Lebensformen.–Frankfurt/Main: Fischer Taschenbuch Verlag.
- BRUMBERG, D.** (1995): Authoritarian Legacies and Reform Strategies in the Arab World, en: **BRYNEN, R., et al.** eds. (1995), págs. 229–259.
- BRUNETTI, A.** (1997): Political Variables in Cross-Country Analysis, en: *Journal of Economic Surveys*, 11 (2), págs. 163–190.
- BRUNETTI, A., KISUNGO, G. y WEDER, B.** (1997): Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region results from a Worldwide Survey of the Private Sector. – World Bank Policy Research Working Paper No. 1759. – Washington, D.C. : World Bank.
- BRUTON, H.J.** (1977): Industrialization policy and income distribution, en: **FRANK, C.R. y WEBB, R.C.** eds. (1977), págs. 79–125.
- BRYNEN, R., KORANY, B. y NOBLE, P.** eds. (1995): Political Liberalization and Democratization in the Arab World. Vol.1: Theoretical Perspectives.–London: Boulder.
- BRZEZINSKI, Z.** (1998): El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos. – Barcelona: Paídos.
- BUCHANAN, J.M., TOLLISON, R.D. y TULLOCK, G.** eds. (1980): Towards a Theory of the Rent-Seeking Society.–College Station: Texas A & M University Press.
- BULL, H.** (1977): The Anarchical Society. A Study of Order in World Politics.–London: Macmillan.
- BURGELIN, H.** (2002): Confianza y estabilidad en las relaciones entre la Unión Europea y el Magreb, en: *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 57–58, págs. 29–44.
- BUSTELO, P.** (1998): Economía del desarrollo: un análisis histórico.–Madrid: Editorial Complutense.
- BUZAN, B.** (1991): People, State and Fear. An Agenda for International Security Studies in the Post-Cold War Era. – 2ª Edición. – New York: Harvester Wheatsheaf.
- BUZAN, B. y ROBERSON, B.A.** (1993): Europe and the Middle East: drifting towards societal cold war?, en: **WÆVER, O., et.al.** eds. (1993), págs. 131–147.
- CALDUCH CERVERA, R.** (1991): Relaciones Internacionales. – Madrid: Ediciones de las Ciencias Sociales.
- CALLEYA, S.C.** (1997): Navigating Regional Dynamics in the Post-Cold War World. Patterns of Relations in the Mediterranean Area. – Aldershot: Dartmouth.
- CARAPICO, S.** (1998): Civil Society in Yemen: the political economy of activism in modern Arabia.–Cambridge: Cambridge University Press.

CARRUTHERS, S.L. (1997): International History 1900–1945, en: **BAYLIS, J. y SMITH, S.** eds. (1997), págs. 49–87.

CERI (1997): Relaciones Euromediterráneas de Barcelona 1995 a Malta 1997. Dossier documental. – Madrid: Ministerio de Asuntos Exteriores.

CHAN, S. (1984): Are Freer Countries More Pacific?, en: *Journal of Conflict Resolution*, 28 (4), págs. 617–648.

CHAN, S. y MASON, M. (1992). Foreign Direct Investment and Host Country Conditions: Looking from the Other Side Now, en: *International Interactions* 17 (3), págs. 215–232.

CHONG, A. y CALDERÓN, C. (2000): Institutional Quality and Income Distribution, en: *Economic Development and Cultural Change*, 48 (4), págs. 761–786.

CHOUROU, B. (1998): Redefining Mediterranean Security: A View From the South, en: **MARQUINA, A.** ed. (1998), págs. 275 – 294.

CIOFFI-REVILLA, C., MERRITT, R.L. y ZINNES, D.A. eds. (1987): Communication and Interaction in Global Politics. – Beverly Hills, ...: Sage Publications.

CLAGUE, C. ed. (1997): Institutions and Economic Development: Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries.–Baltimore: John Hopkins University Press.

CLAGUE, C., KEEFER, P., KNACK, S. y OLSON, M. (1997): Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement, en: **CLAGUE, C.** ed. (1997), págs. 67–90.

CLAGUE, C., KEEFER, P., KNACK, S. y OLSON, M. (1996): Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies, en: *Journal of Economic Growth*, 1 (2), págs. 243–276.

CLAUSEWITZ, C. von (1832): Vom Krieg, edición de 1991.–Frankfurt/Main: Ullstein.

COLEMAN, J.S. (1960): Conclusion: the Political System of the Developing Areas, en: **ALMOND, G.A. y COLEMAN, J.S.** eds. (1960), págs. 532–576.

COLLINS, S.M. y BOSWORTH, B.P. (1996): Economic Growth in East Asia: Accumulation versus Assimilation, en: *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, págs. 135–203.

CONSEIL (1994): Conseil Européen. Réunion des 9 et 19 décembre 1994 à Essen. Conclusions de la présidence (1994), en: *Europe*, 6376 (11 de diciembre 1994).

COPELAND, D. (1996): Economic Interdependence and War: a Theory of Trade Expectations, en: *International Security*, 20 (4), págs. 5–41.

CORDEN, W.M. y NEARY, P.J. (1982): Booming sector and de-industrialization in a small open economy, en: *Economic Journal*, 92 (368), págs. 825–848.

- COSIDÓ, I. (1995): La amenaza del Sur, en: *Política Exterior*, 45 (9), págs. 167–178.
- CRENSHAW, E. (1991): Foreign Investment as a Dependent Variable, en: *Social Forces*, 69, págs. 1169–1182.
- CROMWELL, T. (2000): ¿Pueden coexistir el Islam y la Democracia? en: *El Corresponsal de Medio Oriente y Africa*. www.elcorresponsal.com
- CZEMPIEL, E.O. (1991): Weltpolitik im Umbruch. Das internationale System nach dem Ende des Ost–West–Konflikts. – Munich: Beck.
- DAASE, C., FESKE, S., MOLTSMANN, B. y SCHMID, C. eds. (1993): Regionalisierung der Sicherheitspolitik. Tendenzen in den internationalen Beziehungen nach dem Ost–West–Konflikt. – Baden–Baden: Nomos.
- DAGUZAN, J.F. (1998): Union Européenne, U.E.O. et OTAN: Perceptions du Nord et logiques contradictoires, en: MARQUINA, A. ed. (1998), págs. 177 – 194.
- DASGUSTA, P.S. (1990): Well-being and the extent of its realisation in poor countries, en: *The Economic Journal*, 100, págs. 1–32.
- DAVIS, K. y TREBILCOCK, M.J. (1999): What role do legal institutions play in development? Borrador preparado para la Conferencia sobre “Second Generation Reforms”, 8–9 de noviembre de 1999, Fondo Monetario Internacional.
- DAWISHA, A. y ZARTMAN, I.W. eds. (1988): Beyond Coercion. The Durability of the Arab State.–Istituto Affari Internazionale–London: Croom Helm.
- DEARDORFF, A.V. (1995): Determinants of Bilateral Trade. Does Gravity work in a Neoclassical World?. – NBER Working Papers, No. 5377.
- DESSOUKI, A.E.H. (1993): Dilemmas of Security and Development in the Arab World: Aspects of the Linkage, en: KORANY, B. et.al. eds. (1993), págs. 76–90.
- DETHIER, J.J. (1999): Governance and Economic Performance. A survey.–ZEF Discussion Paper on Development Policy, Bonn.
- DEUTSCH, K.W. (1968): The Analysis of International Relations.–Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- DEUTSCH, K.W. (1961): Social Mobilisation and political development, en: *The American Political Science Review*, 60 (3), págs. 493 –514.
- DEUTSCH, K.W. (1954): Political Community at the International Level: Problems of Definition and Measurement. – Garden City, NY.: Doubleday.
- DEUTSCH, K.W., BURRELL, S.A., KANN, R.A., LEE Jr., M., LICHTERMAN, M., LINDGREN, R.E., LOEWENHEIM, F.L. y VAN WAGENEN, R.W. (1957): Political Community and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience. – Princeton, NJ.: Princeton University Press.

DIAMOND, L. (1992): Economic Development and democracy reconsidered, en: **MARKS, G. y DIAMOND, L.** (1992), págs. 93–139.

DIAMOND, L., LINZ, J. y LIPSET, S.M. eds. (1988): Democracy in developing countries. – Boulder: Lynne Rienner.

DIAMOND, L. y PLATTNER, M.F. eds. (1995): Economic reforms and democracy. – Baltimore: John Hopkins University Press.

DICK, G.W. (1974): Authoritarian versus Nonauthoritarian Approaches to Economic Development, en: *Journal of Political Economy*, 82(4), págs. 817–827.

DIXON, W.J. y MOON, B.E. (1993): Political Similarity and American Foreign Trade Patterns, en: *Political Research Quarterly*, 46 (1), págs. 5–25.

DOMAR, E.D. (1957): Essays in the Theory of Economic Growth. – New York: Oxford University Press.

DORRAJ, M. (1999): Islam, Governance and Democracy, en: **Magnarella, P.J.** ed. (1999), págs. 11–36.

DOYLE, M.D. (1983a): Kant, Liberal Legacies, and Foreign Affairs, part 1, en: *Philosophy and Public Affairs*, 12 (3), págs. 205–235.

DOYLE, M.D. (1983b): Kant, Liberal Legacies, and Foreign Affairs, part 2, en: *Philosophy and Public Affairs*, 12 (4), págs. 323–353.

DOYLE, M.D. (1986): Liberalism and World Politics, en: *American Political Science Review*, 80 (4), págs. 1151–1169.

DRÈZE, J. y SEN, A. (1995): India: Economic Development and Social Opportunity. – Delhi: Oxford University Press.

DRUCKER, P.F. (1989): Las nuevas realidades. – Barcelona: Edhasa.

DUMOULIN, M. y DUCHENNE, G. eds. (2001): L'Europe et la Méditerranée. Actes de la Vie Chaire Glaverbel d'études européennes, 2000–2001. – Bruselas: P.I.E.–Peter Lang.

EAST, M. y GREGG, P.M. (1967): Factors Influencing Cooperation and Conflict in the International System, en: *International Studies Quarterly*, 11, págs. 244–269.

EAST, M. y HERMANN, C.K. (1974): Do Nation–Types Account for Foreign Policy Behaviour?, en: **ROSENAU, J.** ed. (1974), págs. 209 – 303.

EASTERLY, W. y SEWADEH, M. (2002): Global Development Network Growth Database. World Bank. <http://www.worldbank.org/research/growth/GDNdata.htm#1> (consulta 20-9-2002)

EDIS, R. (1998): Does the Barcelona Process Matter?, en: *Mediterranean Politics*, 3 (2), págs. 93–105.

EL-AGRAA, A.M. (1996): International Economic Integration, en: **GREENWAY, D.** ed. (1996), págs. 174 – 221.

EL-BADAWI, I. (1999): Can Reforming Countries Perform an Asian Miracle?: Role of Institutions and Governance on Private Investment, en: **LIMAM, I.** ed. (1999).

EL-ERIAN, M.A. y FISCHER, S. (1996): Is MENA a Region? The Scope for Regional Integration. – Washington: International Monetary Fund. (IMF Working Paper 96/30).

EL-ERIAN, M.A., EKEN, S., FENNELL, S. y CHAUFFOUR, J.P. (1995): Macroeconomy of the Middle East and North Africa. Exploiting for Growth and Financial Stability.–Washington: IMF, en: *Les Cahiers du Monde Arabe*, No. 126–127 – 1996, págs. 1–44.

EL-ERIAN, M.A., HELBLING, T. y PAGE, J. (1998): Education, Human Capital Development, and Growth in the Arab Economies. – Trabajo presentado en el Seminario sobre Human Resource Development and Economic Growth del Joint Arab Monetary Fund, Abu Dhabi , Emirates Arabes Unidos, 17–18 May 1998.

EL-NAGGER, S. ed. (1992): Foreign and Trade Policies of the Arab Countries.–Washington: IMF.

EL-SAYED, M.K. (1988): Professional Associations and National Integration in the Arab World, with Special References to Lawyers Associations, en: **DAWISHA, A. y ZARTMAN, I.W.** eds. (1988), págs. 88–115.

EMERSON, R. (1971): The prospects of democracy in Africa, en: **LOFCHIE, M.F.** ed. (1971).

ERZAN, R. (1999): Regionalismo y globalización en el contexto de los acuerdos euromediterráneos, en: **BACARIA, J. y TOVIAS, A.** eds. (1999), págs. 39–55.

ESCRIBANO, G. y JORDAN, J.M. (1999a): La integración subregional en la ribera sur del Mediterráneo y el área de libre comercio euromediterráneo, en: **BACARIA, J. y TOVIAS, A.** eds. (1999), págs. 237–256.

ESCRIBANO, G. y JORDAN, J.M. (1999b): Subregional Integration in the Southern Shore of the Mediterranean and the Euro-Mediterranean Free Trade Area, en: Cuadernos del CERI, 5–6, págs. 106–127.

ESCRIBANO, G. y TRIGO, A. (1999): El comercio intra-industrial Norte-Sur. Las experiencias europea y americana, en: *Boletín del ICE*, 2611, 22 marzo – 4 abril.

ESCRIBANO, G. y TRIGO, A. (1998): El Comercio Intraindustrial Norte-Sur. Las Experiencias europea y americana. Comunicación presentada al VI Congreso Anual de Asepelt. Córdoba, Junio 1998.

ESCRIBANO, G., VERA, J. y CEA, F. (2002): Gobernanza, Pobreza y Desarrollo. – Informe elaborado para la Oficina de Planificación y Evaluación del Secretario de Estado de Cooperación Internacional y de Iberoamérica, Madrid, Febrero, 2002.

ESFAHANI, H.S. (1998): Globalization & Deregulation in MENA Countries. – Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, Working Paper 9812.

ESPOSITO, J.L. y VOLL, J.O. (1996): Islam and Democracy. – New York: Oxford University Press.

FARBER, H.S. y GOWA, J. (1995): Politics and Peace, en: *International Security*, 20 (2), págs. 123–146.

FARGUES, P. (1994): Demographic Explosion or Social Upheaval?, en: SALAMÉ, G. ed. (1994), págs. 156–179.

FARR, W.K., LORD, R.A. y WOLFENBARGER, J.L. (1998): Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis, en: *Cato Journal*, 18 (2), págs. 247–262.

FARRAR-HOCKLEY, D. (1994): Future Instability in the Mediterranean Basin, en: *European Security*, 3 (1), págs. 58–81.

FARRELL, B.R. ed. (1966): Approaches to Comparative and International Politics. – Evanston, Ill.: Northwestern University Press.

FATTAH, Z., LIMAM, I. y MAKDISI, S. (1999): Determinants of Growth in Arab Countries. – Trabajo presentado en la Conferencia sobre Bridging Knowledge and Policy de la Global Development Network, 5–8 December 1999, Bonn.

http://orion.forum.com/gdnet/files.fcgi/452_Imad_Liman.pdf (consulta 15–6–2000)

FAWCETT, L. (1995): Regionalism in Historical Perspective, en: FAWCETT, L. y HURRELL, A. eds, págs. 9–36

FAWCETT, L. y HURRELL, A. eds. (1995): Regionalism in World Politics. Regional Organization and International Order. – Oxford: Oxford University Press.

FAWZY, S. (1998): The Business Environment in Egypt. – Trabajo presentado al *Mediterranean Development Forum II*, Marrakech, Marruecos, 3–6 September 1998.

FELDMAN, S. (1997): Nuclear Weapons and Arms Control in the Middle East. – Cambridge: MIT Press.

FENECH, D. (1997): The Relevance of European Security Structures to the Mediterranean (and Viceversa), en: *Mediterranean Politics*, 2 (1), págs. 149 – 175.

FILALI-ANSARY, A. (1999): Muslims and Democracy, en: *Journal of Democracy*, 10 (3), págs. 18–32.

- FINDLAY, R.** (1990): The New Political Economy: Its Explanatory Power for the LDCs, en: *Economics and Politics*, 2 (2), págs. 193–221.
- FINER, S.E.** (1971): Comparative Government.—New York: Basic Books.
- FISAS, V.** (1993): Ecología y Seguridad en el Mediterráneo. Una Agenda de Cooperación.—Barcelona: Icaria.
- FISCHER, S.** (1993): Prospects for Regional Integration in the Middle East, en: **de MELO, J.** y **PANAGARIYA, A.** eds. (1993), págs. 423–452
- FISCHER WELTALMANACH** (2000)-Frankfurt/Main: Fischer Taschenbuchverlag. (CD-ROM)
- FISHLOW, A.** y **HAGGARD, S.** (1992): The United States and the Regionalization of the International Economy.—Paris: OECD Development Centre Documents.
- FLAM, H.** y **HELPMAN, E.** (1987): Vertical Product Differentiation and North–South Trade, en: *American Economic Review*, 77, págs. 810–822.
- FLANIGAN, W.H.** y **FOGELMAN, E.** (1971): The introduction of democracy in underdeveloped countries, en: **PALMER, M.** y **STERN, L.** eds. (1971).
- FRANK, C.R.** y **WEBB, R.C.** eds. (1977): Income distribution and growth in less developed countries.—Washington, DC: Brookings.
- FREEDOM HOUSE** (2000): Annual Survey of Freedom Country Ratings, 1972–73 to 1999–2000.—New York: Freedom House. www.freedomhouse.org (consulta 23–5–2001)
- FRIEDMAN, M.** (1962): Capitalism and Freedom.—Chicago: Chicago University Press.
- FUKUYAMA, F.** (1995): Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity.—London: Penguin.
- FUKUYAMA, F.** (1992a): The Beginning of Foreign Policy, en: *The New Republic*, 207, págs. 24–32.
- FUKUYAMA, F.** (1992b): The End of History and the Last Man. — New York: Free Press.
- FUKUYAMA, F.** (1989): The End of History, en: *The National Interest*, 16, págs. 3–18.
- GADDIS, J.L.** (1992): International Relations Theory and the End of Cold War, en: *International Security*, 17(3), págs. 5–58.
- GALENSON, W.** ed. (1959): Labour and Economic Development.—New York: Wiley.
- GASTIL, R.D.** (1988): Freedom in the World. Political Rights & Civil Liberties 1987–1988.—New York: Freedom House.

- GASTIL, R.D.** (1978): Freedom in the World.—Boston: Freedom House.
- GAULIER, G. y ÜNAL-KESENCI, D.** (2000): Regionalization and Trade Opening: A Focus on the Mediterranean Countries. ERF 7th annual Conference in Amman, Jordan, October 26–29, 2000. Preliminary Draft Paper.
- GEERAERTS, G. y STOUTHUYSEN, P.** eds. (1999): Democratic Peace for Europe. Myth or Reality. — Brussels: VUB University Press.
- GERM** ed. (1999): L' Annuaire de la Méditerranée. — Paris: GERM– Editions Le Fennec.
- GIDDENS, A.** (1990): The Consequences of Modernity: Self and Society in the Late Modern Age. — Cambridge y Stanford: Polity Press y Stanford University Press.
- GILBAR, G.** (1992): Population Growth and Family Planning in Egypt, 1985–92, en: *Middle East Contemporary Survey*, 16, págs. 335–348.
- GILL, G.** (2000): The Dynamics of Democratization. Elites, Civil Society and the Transition Process.—New York: St. Martin's Press.
- GILLESPIE, R.** (1997): Northern European Perceptions of the Barcelona Process, en: *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 37, págs. 65–75.
- GLASER, C.** (1995): Realists as Optimists: Cooperation as Self-Help, en: *International Security*, 19 (3), págs. 50–90.
- GLASURE, Y.** (s.a.): Level of Economic Development and Political Democracy Revisited. www.iaes.org/conferences/past/boston_46/prelim_program/o10-2/glasure.htm (consulta 27-09-2000)
- GLEDITSCH, K.S.** (1999): Peace has its Victories, no less Renowned than War: A Local Interaction Approach to Regional Conflict, Integration, and Democratisation. — A thesis submitted to Department of Political Science, University of Colorado.
- GLEDITSCH, N.P.** (1992): Democracy and Peace, en: *Journal of Peace Research*, 29 (4), págs. 369–376.
- GOLDBERG, E., KASABA, R. y MIGDAL, J.** eds. (1995): Rules and Rights in the Middle East. Democracy, Law, and Society.—Seattle: University of Washington Press.
- GRAHAM, E.M.** (1995): Foreign Direct Investment in the World Economy.—Washington: IMF. (IMF Working Paper WP795/59).
- GREEN, M.B. y McNAUGHTEN, R.B.** eds. (1995): The Location of FDI. Geographic and Business Approaches.—Aldershot: Averborg.
- GOLDSMITH, A.A.** (1995): Democracy, Property Rights and Economic Growth, en: *Journal of Development Studies*, 32 (2), págs. 157 – 174.

GREENSTEIN, F.I. y POLSBY, N.W. eds. (1975): Handbook of Political Science.—Reading: Addison–Wesley.

GREENWAY, D. ed. (1996): Current Issues in International Trade.—London: MacMillan Press.

GRIECO, J.M. (1990): Cooperation among Nations.—Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

GRIER, K.B. y TULLOCK, G. (1989): An empirical analysis of cross–national economic growth, 1951–80, en: *Journal of Monetary Economics*, 24 (2), págs. 259–276.

GWARTNEY, J., LAWSON, R. y BLOCK, W. (1997): Economic Freedom in the World 1975–1995.—Vancouver: Fraser Institute.

De HAAN, J. y SIERMANN, C.L.J. (1995): A Sensitivity Analysis of the Impact of Democracy on Economic Growth, en: *Empirical Economics*, 20, págs. 197–215.

HAAS, M. (1965): Societal Approaches to the Study of War, en: *Journal of Peace Research*, 2 (4), págs. 307–323.

HADDAD, M. (2001): Export Competitiveness: Where does the Middle East and North Africa Stand? – Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey, Working Paper 2030.

HAFTENDORN, H. (1993): Das Sicherheitspuzzle: Die Suche nach einem tragfähigen Konzept internationaler Sicherheit, en: **DAASE, C., et al.** eds. (1993), págs. 13–38.

HAFSI, T. y FAUCHER, P. (1996): Foreign Direct Investment: The Interface Between Competitiveness and Governability, en: *Newsletter of the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey*, 3 (2), págs. 10–11.

HANDOUSSA, H. (1996): A New Manufacturing Strategy for Arab Countries: Competing in the Global Market, en: *Newsletter of the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey*, 3 (2), págs. 12–14.

HANDOUSSA, H. (1989): The Burden of Public Sector Employment and Remuneration: A case study of Egypt.—Geneva: ILO.

HANF, T. ed. (1999): Watching Democracy at Work: writing state of democracy assessments and organising election observation; a practical guide.—Freiburg: Arnold–Bergstraesser–Institute.

HANNAN, M.T. y CARROLL, G.R. (1991): Dynamics of formal political structure: an event–history analysis, en: *American Sociological Review*, 46, págs. 19–35.

HANREIDER, W.F. ed. (1971): Comparative Foreign Policy. – New York: McKay.

HARIK, I. y SULLIVAN, D. eds. (1992): Privatization and liberalization in the Middle East. – Bloomington: Indiana University Press.

- HARROD, R.F.** (1948): Towards a Dynamic Economics.—London: Macmillan.
- HAUCHLER, I., MESSNER, D. y NUSCHLER, F.** eds. (2001): Globale Trends 20002. Fakten, Analysen, Prognosen.—Frankfurt: Fischer.
- HAVRYLYSHYN, O. y KUNZEL, P.** (1997): Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness. — Middle East Department, Policy Development and Review Department, IMF WP/97/47.
- HEILBRONER, G.** (1963): The great ascent.—New York: Harper & Row.
- HELLIWELL, J.F.** (1992): Empirical Linkage between democracy and economic growth.—NBER Working Paper 4066.
- HERZ, J.** (1950): Idealist Internationalism and the Security Dilemma, en: *World Politics*, 2 (2), págs. 157–180.
- HEYDEMANN, S.** (1995): Taxation without representation. Authoritarianism and Economic Liberalization in Syria, en: **GOLDBERG, E. et.al** eds. (1995), págs. 69–101.
- HIRSCHMAN, A.O.** (1980): Auge y ocaso de la teoría económica de desarrollo, en: *El Trimestre Económico*, XLVII (188), págs. 1055–1077.
- HIRSCHMAN, A.O.** (1958): The Strategy of Economic Development.—Yale: Yale University Press.
- HIRSCHMAN, A.O.** (1945): National Power and the Structure of Foreign Trade.—University of California Press.
- HOBBS, T.** (1651): Leviathan or the Matter, Form and Power of a Commonwealth, Ecclesiastical and Civil, ed. (1991), Cambridge: Cambridge University Press.
- HOLMES, K.R., JOHNSON, B.T. y KIRKPATRICK, M.** (1998): Index of Economic Freedom.—Washington: Heritage Foundation.
- HUBER, E., RUESCHEMEYER, D. y STEPHENS, J.D.** (1993): The Impact of Economic Development on Democracy, en: *Journal of Economic Perspectives*, 7 (3), págs. 71–85.
- HUNT, D.** (1999): Development Economics, the Washington Consensus and the Euro-Mediterranean Partnership Initiative, en: **JOFFÉ, G.** ed. (1999a), págs. 16–38.
- HUNTINGTON, S.P.** (1993): The Clash of Civilizations, en: *Foreign Affairs*, 72 (3), págs. 22–49.
- HUNTINGTON, S.P.** (1991): The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century. — Norman: University of Oklahoma Press.
- HUNTINGTON, S.P.** (1989): No Exit. The Errors of Endism, en: *The National Interest*, Fall 1989, págs. 3–11.

HUNTINGTON, S.P. (1968): Political Order in Changing Societies.—New Haven: Yale University Press .

HUNTINGTON, S.P. y NELSON, J.M. (1976): No easy choice. Political participation in developing countries.—Cambridge, MA: Harvard University Press.

HUNTINGTON, S.P. y DOMINGUEZ, J.I. (1975): Political Development, en: GREENSTEIN, F.I. y POLSBY, N.W. eds. (1975), págs. 1–114.

HUREWITZ, J.C. ed. (1969): Soviet–American rivalry in the Middle East.—New York: Academy of Political Science.

IBRAHIM, S.E. (1995): Civil Society and Prospects of Democratization in the Arab World, en: NORTON, A.R. ed. (1995), págs. 27–54.

IBRAHIM, S.E. y HOPKINS, N.S. eds. (1977): Arab Society in Transition: A reader. – Cairo: American University in Cairo.

IMF (2000): Directions of Trade Statistics 1999. Washington: IMF.

IMF (1985): A Manual on governments finance statistics.—Washington

INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS ed. (2000): Magreb: Percepción española de la estabilidad en el Mediterráneo, prospectiva hacia el 2010.—Instituto Español de Estudios Estratégicos: Ministerio de Defensa.—Cuadernos de Estrategia N°106.

ISLAM, S. (1996): Economic Freedom per Capita Income and Economic Growth, en: *Applied Economic Letters*, 3, págs. 595–597.

JAGGERS, K. y GURR, R.T. (1996): Polity III Data.
<ftp://isere.colorado.edu/pub/dataset/polity3/politymay96.data>. (consulta 25–10–1999)

JAGGERS, K. y GURR, R.T. (1995): Tracking Democracy's Third Wave with Polity III Data, en: *Journal of Peace Research*, 32 (4), págs. 469–482.

JERVIS, R. (1976): Perception and Misperception in International Politics. – Princeton, N.J.: Princeton University Press.

JERCH, M. y LORCA, A. (2002): Co–operation in the Baltic Sea and the Mediterranean: Democracy, the Missing Factor in the Mediterranean, en: BELTRÁN, L. *et.al.* eds. (2002), págs. 101–125.

JERCH, M., ESCRIBANO, G. y LORCA, A. (2002): The impact of Migration from the Mediterranean on European Security, en: VASCONCELOS, A. coord. (2002), págs. 137–154.

JERCH, M. y LORCA, A. (2001a): Seguridad y Percepciones en el Mediterráneo.—Barcelona: CIDOB/Icaria (Enciclopedia del Mediterráneo) (en prensa).

JERCH, M. y LORCA, A. (2001b): Kant y el Mediterráneo: una nueva visión de la política Euro-Mediterránea, en: *Revista d'Afers Internacionhales*, CIDOB, 56, págs. 53–70.

JOFFÉ, G. ed. (1999a): Perspectives on Development: The Euro-Mediterranean Partnership.—London: Frank Cass.

JOFFÉ, G. (1999b): The Euro-Mediterranean Partnership Initiative: Problems and Prospects, en: **JOFFÉ, G.** ed. (1999b), págs. 247–266.

JOFFÉ, G. (1997): Foreign Investment and the Rule of Law.—Lisbon: IIES (EuroMeSCo Working Paper N° 4)

JOFFÉ, G. (1995): The Economic Factor in the Mediterranean Security.—Documento Iai, 9518.—Roma: Instituto Affari Internazionale.

JORDAN GALDUF, J.M. (1993): Mercado de trabajo y estrategias de desarrollo en los países del Magreb, en: **MONTABES PEREIRA, J. et al.** eds. (1993), págs. 285–296.

JÜNEMANN, A. (1996): Europe's interrelation with North Africa in the new framework of Euro-Mediterranean partnership. A provisional assessment of the Barcelona concept. — Third ECSA–World Conference on The European Union in a Changing World, 19–20 September 1996, Brussels.

KAHN, H. (1979): World Economic Development.—London: Croom and Helm.

KAMRAVA, M. (1998): Non-democratic states and political liberalisation in the Middle East: a structural analysis, en: *Third World Quarterly*, 19 (1), págs. 63–85.

KANAAN, T.H. (1998): Business Environment in Jordan.—Aman.

KANDIL, A. ed. (1995): La société civile dans le monde arabe.—Cairo: CIVICUS.

KANT, I. (1795): Zum ewigen Frieden. Ein philosophischer Entwurf. — Stuttgart: Reclam, 1993, ed. por Rudolf Malter.

KAUFMANN, D., KRAAY, A. y ZOIDO-LOBATON, P. (1999): Governance Matters. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/06/kauf.htm> (consultado Enero 2002).

KAUFMANN, M. (1997): Europäische Integration und Demokratieprinzip.—Baden-Baden: Nomos.

KEGLEY, C.W. ed. (1995): Controversies in International Relations Theory. Realism and the Neoliberal Challenges. — New York.

KEGLEY, C.W. (1993): The Neoidealist Moment in International Studies? Realist Myths and the New International Realities, en: *International Studies Quarterly*, 37, págs. 131–146.

KEOHANE, R.O. (1989): International Institutions and State Power. Essays in International Relations Theory.—Boulder: Westview.

KEOHANE, R.O. y MARTIN, L.L. (1995): The Promise of Institutional Theory, en: *International Security*, 20 (1), págs 39–51.

KEOHANE, R.O. y NYE, J.S. (1977): Power and Interdependence. World Politics in Transition. – Boston: Little, Brown.

KHADER, B. (1995): Europa y el Mundo Árabe. Primos, vecinos.—Madrid: Ed. Mundo Árabe e Islam, AEI

KHADER, B. (1994): L'Europe et la Méditerranée. Géopolitique de la proximité. – París: l'Harmattan.

KHADER, B. (1993): L'Europe face aux nouveaux risques: Le défi du Maghreb. – Sécurité et Stratégie 41, Marzo.—Bruselas: Centre d'Etudes de Défense.

KHALILZAD, Z. y LESSER, I.O. eds. (1998): Sources of Conflict in the 21st Century. Regional Futures and U.S. Strategy. – Santa Monica: RAND.

KIENLE, E. (1998): Destabilization through Partnership? Euro–Mediterranean Relations after the Barcelona Declaration, en: *Mediterranean Politics*, 3 (2), págs. 1–20.

KLEY, R. (1999): Der Frieden unter den Demokratien.—Wien: Manz.

KLINGEBIEL, S. (1992): Entwicklungsindikatoren in der politischen und wissenschaftlichen Diskussion: Der Human Development Index, der Human Freedom Index und andere neuere Indikatoren-Konzepte.—Duisburg: Institut für Entwicklung und Frieden. INEF Report Heft 2/1992.

KNACK, S. y KEEFER, P. (1997): Does Social Capital Have an Economic Pay-off? A Cross-Country Investigation, en: *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), págs. 1251–1288.

KNACK, S. y KEEFER, P. (1995): Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, en: *Economics & Politics*, 7 (3), págs. 207–227.

KNUDSEN, O.F. (1998): Cooperative Security in the Baltic Sea Region. – París: WEU, Institute for Security Studies. (Chaillot Papers No. 33).

KOBER, S. (1990): Idealpolitik, en: *Foreign Policy*, 79 (Summer), págs. 3–24.

KÖBLER, R. y MELBER, H. (1993): Chancen internationaler Zivilgesellschaft.—Frankfurt/Main: Suhrkamp.

KORANY, B., NOBLE, P. y BRYNEN, R. eds. (1993): The Many Faces of National Security in the Arab World. – Houndsmills: Macmillan.

KORMENDI, R.C. y MEGUIRE, P.G. (1985): Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence, en: *Journal of Monetary Economics*, 16, págs. 141–163.

KOVALSKY, N.A. (1997): Russia and the Mediterranean Security, en: *Mediterranean Quarterly*, 8 (2), págs. 102 – 118.

KRASSNER, S.D. ed. (1983): International Regimes.–Ithaca: Cornell University Press.

KRUGMAN, P. (1995): Growing World Trade: Causes and Consequences. – Brookings Papers on Economic Activity, 1, págs. 327–362.

KRUGMAN, P. (1992): Geografía y comercio.–Barcelona: Antoni Bosch.

KUHN, T.S. (1978): Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen. – Frankfurt / Main: Fischer Verlag.

LAHOUEL EL HEDI, M. (1998): The Business Environment in Tunisia. Trabajo presentado al *Mediterranean Development Forum II*, Marrakech, Marruecos, 3–6 de septiembre 1998.

LAL, D. (1994): Participation, Markets and Democracy.–Artículo presentado en enero 1994, Seminario del Banco Mundial.

LANDAU, D. (1986): Government and Economic Growth in the Less Developed Countries. An empirical study for 1960–1980, en: *Economic Development and Cultural Change*, 35 (1), págs. 35–75.

LANE, P.R. y TORNELL, A. (1996): Power, Growth, and the Voracity Effect, en: *Journal of Economic Growth*, 1 (2), págs. 213–241.

LANNON, E. (1996): La Déclaration interministérielle de Barcelone, acte fondateur du patenariat Euro-Méditerranéen, en: *Revue du Marché Commun et del'Union Européenne*, 398, págs. 358–368.

LAPHAM, R.J. (1983): Background Notes and Illustrative Tables on Population in the Middle East.–Documento presentado en Conference on Population and Political Stability in the Near East and South East Asia Region, Washington, D.C., Marzo.

LaPORTA, R., LOPEZ–DE–SILANES, F., SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1999): The Quality of Government, en: *Journal of Law, Economics, & Organization*, 15 (1), págs. 222–279.

LARRABEE, F.S., GREER, J., LESSER, I.O. y ZANINI, M. (1998): NATO's Mediterranean Initiative. Policy Issues and Dilemmas. – St. Monica: RAND. www.rand.org (consulta 25–10–2000)

LARSSON, T. (1998): Democratisation, Corruption and Economic Development: The Case of Thailand. BA Thesis, Lund University , Spring 1998.

LAYNE, C. (1994): Kant or Cant: The Myth of the Democratic Peace, en: *International Security*, 19 (2), págs. 5–49.

LEBLANG, D.A. (1996): Property Rights, Democracy and Economic Growth, en: *Political Research Quarterly*, 49 (1), págs. 5–26.

LEBOW, R.N. y RISSE-KAPPEN, T. eds. (1995): International Relations Theory and the End of the Cold War. – New York: Columbia University Press.

LECA, J. (1994): Democratization in the Arab World: uncertainty, vulnerability and legitimacy. A tentative conceptualization and some hypotheses, en: **SALAMÉ, G.** ed. (1994), págs. 48–83.

LEE, D.R. (1994): Private-Enterprise Communism. The Shortest Path to Vietnamese Democracy, en: *Contemporary Issues Series*, 63.–St. Louis: Washington University Centre for the Study of American Business.

LENWAY, S.A. y MURTHA, T.P. (1992): The State as a Strategist in International Business Research, en: *Journal of International Business Studies*, 25, págs. 126–157.

LERNER, D. (1958): The Passing of Traditional Society. Modernising the Middle East.–New York: Free Press.

LESSER, I.O. (2000): NATO Looks South. New Challenges and New Strategies in the Mediterranean.–Santa Monica: RAND.

LESSER, I.O. (1998): The Changing Mediterranean Security Environment: A Transatlantic Perspective, en: *Journal of North African Studies*, 3 (2), págs. 212–228.

LESSER, I.O. (1993): Security in North Africa. Internal and External Challenges.–Santa Monica: Rand.

LESSER, I.O. (1992): Mediterranean Security. New Perspectives and Implications for U.S. Policy.–Santa Monica: RAND.

LEVINE, R. y RENELT, D. (1992): A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions, en: *The American Economic Review*, 82 (4), págs. 942–963.

LEVY, J.S. (1989): Domestic Politics and War, en: **ROTBURG y RAAB** eds. (1989), págs. 79–99.

LEWIS, B. (1994): Why Turkey is the only Muslim Democracy, en: *Middle East Quarterly*, 1 (1), www.meforum.org/article/216. (consulta 22–8–2002)

LEWIS, W.A. (1971): The Theory of Economic Growth.–New York: Harper & Row.

LI, Q. y RESNICK, A. (2003): Reversal of Fortunes: Democracy, Property Rights and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries, en: *International Organization*, 57 (1). <http://www.ac.wvu.edu/~resnica/conference.html> (consulta 25–6–2002)

LIMAN, I. ed. (1999): Institutional Reform and Development in the MENA Region. – El Cairo: Arab Planning Institute and Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran, and Turkey.

LIN, J.Y. y NUGENT, J. (1995): Institutions and Economic Development, en: BEHRMAN, J. y SRINAVASAN, T.N. eds. (1995), págs. 2302–2369.

LIPSET, S.M. (1994): The social requisites of democracy reconsidered, en: *American Sociological Review*, 59, págs. 1–22.

LIPSET, S.M. (1959): Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy, en: *American Political Science Review*, 53, págs. 69–105.

LIPTON, M. (1977): Why poor people stay poor.—London: Temple Smith.

LITTLE, D. (1993): The Recovery of Liberalism, en: *Ethics and International Affairs*, 7, págs. 171–201.

LOFCHIE, M.F. ed. (1971): The state of the nation: Constraints on Development in Independent Africa.—Berkley: University of California Press.

LÓPEZ GARCÍA, B. (1989): Política y movimientos sociales en el Magreb.—Madrid: Centro de Investigaciones Sociales.

LÓPEZ GARCÍA, B. y MONTABES PEREIRA, J. eds. (1994): El Magreb tras la crisis del Golfo: transformaciones políticas y orden internacional. — Granada: Universidad de Granada.

LORCA, A. (2001): The Mediterranean: A Circular Space, en: DUMOULIN, M. y DUCHENNE, G. eds. (2001), págs. 67–89.

LORCA, A. (1996): Tres poderes, tres mares, dos ríos. —Madrid: Encuentros.

LORCA, A. y ESCRIBANO, G. (1999): Regionalism's Political Implications in the Euro-Mediterranean Region.—Trabajo presentado en Global Development Network Conference del Banco Mundial, 5–8 de diciembre 1999, Bonn.

LORCA, A. y ESCRIBANO, G. (1998): Las economías del Magreb. Opciones para el Siglo XXI. — Madrid: Pirámide.

LORCA, A., BRAÑAS, P., RODERO, J., JERCH, M., OROZCO, O. y ESCRIBANO, G. (1999): El Mediterráneo: Un espacio circular. Barcelona (sin publicar).

LUCIANI, G. (1994): The Oil Rent, the Fiscal Crisis of the State and Democratization, en: SALAMÉ, G. ed. (1994), págs. 130–155.

LYNN-JONES, S.M., BROWN, M.E. y MILLER, S.E. (1996): Debating the Democratic Peace.—Cambridge: MIT Press.

MACLEAN, G. (1999): Atoms for Perpetual Peace: Democratic Peace Theory in Contemporary American Foreign Policy Towards Russia, en: *Journal of World Affairs & New Technologies*, 2 (3), www.worldaffairs.com/23atoms.html

- MAGNARELLA, P.J. ed. (1999): Middle East and North Africa: Governance, Democratization, Human Rights.—Aldershot: Ashgate.
- MALLAMPALLY, P. y SAUVANT, K.P. (1999): Foreign Direct Investment and Developing Countries, en: *Finance & Development*, 36 (1), págs. 34–37.
- MANSFIELD, E.D. y MILNER, H.V. (1999): The New Wave of Regionalism, en: *International Organization*, 53 (3), págs. 589–627.
- MANSFIELD, E.D. y PEVEHOUSE, J.C. (2000): Trade Blocs, Trade Flows, and International Conflict, en: *International Organization*, 54 (4), págs. 775–808.
- MANSFIELD, E.D. y SNYDER, J. (1995a): Democratization and the Danger of War, en: *International Security*, 20 (1), págs. 5–38.
- MANSFIELD, E.D. y SNYDER, J. (1995b): Democratization and War, en: *Foreign Affairs*, 74 (3), págs. 79–97.
- MAOZ, Z. y RUSSETT, B. (1993): Normative and Structural Causes of Democratic Peace, 1946–1986, en: *American Political Science Review*, 87 (3), págs. 624–638.
- MARCH, J.G. y OLSEN, J.P. (1995): Democratic Governance.—New York.
- MARKOFF, J. (1996): Waves of Democracy. Social Movements and Political Change. —Thousand Oaks, CA.: Pine Forge Press.
- MARKS, G. y DIAMOND, L. (1992): Re-examining democracy. Essays in Honour of Seymour Martin Lipset.—Beverly Hills: Sage.
- MARKS, J. (1996): High Hopes and Low Motives: The New Euro-Mediterranean Partnership Initiative, en: *Mediterranean Politics*, 1 (1), págs. 1–24.
- MARQUINA, A. (1997): Seguridad y Estabilidad Política en el Mediterráneo, en: *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 37, págs. 39–52.
- MARQUINA, A. ed. (1998): Perceptions mutuelles dans la Méditerranée. Unité et diversité. —Madrid: UNISCI.
- MARSH, R.M. (1988): Sociological explanations of economic growth, en: *Studies in Comparative International Development*, 23 (4), págs. 41–76.
- MARSH, R.M. (1979): Does Democracy Hinder Economic Development in the Late-comer Developing Nations?, en: *Comparative Social Research*, 2, págs. 215–248.
- MARTÍN MUÑOZ, G. (1999): El Estado Árabe. Crisis de legitimidad y contestación islamista. —Barcelona: ediciones bellaterra.
- MAURO, P. (1995): Corruption and Growth, en: *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), págs. 681–712.

- McNAMARA, R. (1968): The Essence of Security.—New York: Harper & Row.
- MEARSHEIMER, J. (1990): Back to the future: Instability after the Cold War, en: *International Security*, 15 (1), págs. 5–56.
- MELLA MÁRQUEZ, J.M. (2000): El desarrollo económico y social del Magreb: desafíos y oportunidades, en: Instituto Español de Estudios Estratégicos ed. (2000), págs. 69–103.
- de MELO, J. y PANAGARIYA, A. eds. (1993): New Dimensions in Regional Integration.—Cambridge: Cambridge University Press.
- MESSICK, R.E. (1996): Economic Freedom around the World, en: *Wall Street Journal*, 6 de mayo 1996, p. A14.
- MESSNER, D. (1998): Lateinamerika. Der schwierige Weg in die Weltwirtschaft.—INEF-Report, 26.—Duisburg: Stiftung Entwicklung und Frieden.
- MESSNER, D. y NUSCHLER, F. (2001): Entwicklung und Globalisierung, en: HAUCHLER, I. et al. eds. (2001), págs. 401–449.
- MEYER, S. y QU, T. (1995): Place-specific determinants of FDI: The Geographical perspective, en: GREEN, M.B. y McNAUGHTEN, R.B. eds. (1995), págs. 1–13.
- MEYERS, R. (1998): Theorien der internationalen Beziehungen, en: WOYKE, W. ed. (1998), págs. 388–419.
- MISHAN, E.J. (1967): The Costs of Economic Growth.—London: Staples.
- MO, P.H. (2000): Income Inequality and Economic Growth, en: *Kyklos*, 53 (3), págs. 293–316.
- MONAR, J. (1999): Die interne Dimension der Mittelmeerpolitik der Europäischen Union: Institutionelle und verfahrensmäßige Probleme, en: ZIPPEL, W. ed. (1999), págs. 65–90.
- MONTABES PEREIRA, J., LÓPEZ GARCÍA, B. y PINO, D. del eds. (1993): Explosión demográfica, empleo y trabajadores emigrantes en el Mediterráneo Occidental.—Granada: Universidad de Granada.
- MOORE, B. Jr. (1966): The Social Origin of Dictatorship and Democracy.—Boston: Beacon.
- MORGENTHAU, H.J. (1948): Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace.—New York: Knopf.
- MORROW, J.D., SIVERSON, R.M. y TABARES, T.E. (1999): The Wage of Peace. Trade, Democracy, Interests and International Conflict among the Major Powers, 1907–1965, en: GEERAERTS, G. y STOUTHUYSEN, P. eds. (1999), págs. 91–105.
- MORROW, J.D., SIVERSON, R.M. y TABARES, T.E. (1998): The Political Determinants of International Trade: The Major Powers, 1907–90., en: *American Political Science Review*, 92 (3), págs. 649–661.

- MOSK, C. (1983): Patriarchy and Fertility: Japan and Sweden, 1880–1960.–New York: Academic Press.
- MOSS, K.B. (2000): Europe, the Mediterranean , and the Middle East, en: *MERIA Journal*, 4 (1), www.biu.ac.il/SOC/besa/meria/index.html (consulta 15–1–2001).
- MURPHY, E.C. (1999): Economic and Political Change in Tunisia: From Bourguiba to Ben Ali.–Houndsmill: Macmillan Press.
- NAÏR, S. (1999): Las causas del crecimiento del Islamismo, en: ALBIÑANA, A. ed. (1999), págs. 314–321.
- NELSON, M.A. y SINGH, R.D. (1998): Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy, and Growth in LDCs: A Fresh Look, en: *Economic Development and Cultural Change*, 46 (4), págs. 677–696.
- NIBLOCK, T. y MURPHY, E. eds. (1993): Political and Economic Liberalisation in the Middle East. – London: British Academic Press.
- NOHLEN, D. (2001): Raúl Prebisch (1901–86). El modelo centro–periferia de las relaciones económicas internacionales, en: *Desarrollo y Cooperación*, 1/2001, págs. 22–25.
- NONNEMAN, G. (2001): Rentiers and autocrats, monarchs and democrats, state and society: the Middle East between globalization, human 'agency', and Europe, en: *International Affairs*, 77 (1), págs. 141–162.
- NORTH, D.C. (1997): The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem.–WIDER Annual Lectures (March 1997).
- NORTH, D.C. (1990): Institutions, Institutional Change, and Economic Performance.–Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTON, A.R. ed. (1995): Civil Society in the Middle East. – Leiden: E.J. Brill.–Vol. 1.
- NUGENT, J.B. (2000): Impediments to Dispute Resolution and Firms' Competitiveness in the MENA Region. – Trabajo preparado para el Grupo de Trabajo “What Makes Your Firm Internationally Competitive”, organizado por Egyptian Center for Economic Studies (ECES) para el 3rd Mediterranean Development Forum, El Cairo, 5–8 March 2000.
- NÚÑEZ, J. (2002): Fortalecimiento de los valores democráticos en el Mediterráneo, en: *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 57–58, págs. 61–64.
- NYE, J.S. Jr. (1988): Neorealism and Neoliberalism, en: *World Politics*, 40 (January), págs. 235–251.
- O'DONNELL, G. (1978): Reflections on the Patterns of Change in the Bureaucratic Authoritarian State, en: *Latin American Research Review*, 13 (1), págs. 3–38.

O'DONNELL, G., SCHMITTER, P. y WHITEHEAD, L. eds. (1986): Transition from authoritarian rule: prospects for democracy. – Baltimore: John Hopkins University Press.

OLSON, M. Jr. (1993): Dictatorship, Democracy, and Development, en: *American Political Science Review*, 87 (3), págs. 567–576.

OLSON, M. Jr. (1991): Autocracy, Democracy and Prosperity, en: ZECKHAUSER, R.J. ed. (1991), págs. 137–157.

OLSON, M. (1982): The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities.–New Haven: Yale University Press.

OMRAN, A.R. y ROUDI, F. (1993): The Middle East Population Puzzle, en: *Population Bulletin*, 48 (1).

ONEAL, J.R. (1994): The Affinity of Foreign Investors for Authoritarian Regimes, en: *Political Research Quarterly*, 47 (3), págs. 565–588.

ONEAL, J.R., ONEAL, F., MAOZ, Z. y RUSSETT, B. (1996): The Liberal Peace: Interdependence, Democracy, and International Conflict, 1950–1985, en: *Journal of Peace Research*, 33 (1), págs. 11–38.

ONEAL, J.R. y RUSSETT, B. (1997): The Classical Liberals Were Right: Democracy, Interdependence, and Conflict, 1950–1985, en: *International Studies Quarterly*, 41 (2), págs. 267–294.

ONEAL, J.R. y RUSSETT, B. (1999): The Kantian Peace. The Pacific Benefits of Democracy, Interdependence, and International Organization, 1885–1992, en: *World Politics*, 52, págs. 1–37.

OREN, I. (1995): The Subjectivity of the 'Democratic' Peace: Changing U.S. Perception of Imperial Germany, en: *International Security*, 22 (3), págs. 147–184.

OUADAH-BEDIDI, Z. y VALLIN, J. (2001): Maghreb: La chute irrésistible de la fécondité, en: *Problèmes économiques*, 2706, págs. 29–32.

OWEN, J. (1994): How Liberalism Produces Democratic Peace, en: *International Security*, 19 (2), págs. 87–125.

PAGE, J. (1998): From Boom to Bust– and Back? The Crisis of Growth in the Middle East and North Africa, en: SHAFIK, N. ed. (1998), págs. 133–158.

PAGE, J., SABA, J. y SHAFIK, N. (1997): From Player to Referee: The Changing Role of Competition Policies and Regulation in the Middle East and North Africa.–Documento presentado durante el Seminario “The Role of the State in the Changing Arab Economic Environment”, Kuwait, March, 1997.

PALAZUELOS MANSO, A. (1997): Las políticas de ajuste en el Magreb, en: ARRIZABALO, X. ed. (1997), págs. 255–304.

- PALMER, M. y STERN, L. eds. (1971): Political development in changing societies.– Lexington: Heath Lexington Books.
- PEI, M. (1999): Economic Institutions, Democracy, and Development, CERN Web Note, 5.
- PEROTTI, R. (1993): Political Equilibrium, Income Distribution, and Growth, en: *Review of Economic Studies*, 60, págs. 755–776.
- PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): Is Inequality harmful for Growth, en: *American Economic Review*, 84, págs. 600–621.
- PERTHES, V. (2000): Vom Krieg zur Konkurrenz: Regionale Politik und die Suche nach einer neuen arabisch-nahöstlichen Ordnung. – Baden-Baden: Nomos.
- PERTHES, V. (1999): Der Mittelmeerraum, der nahöstliche Friedensprozess und die Europäische Union: Die Suche nach einer politischen Rolle, en: ZIPPEL, W. ed. (1999), págs. 173 –184.
- PERTHES, V. (1998): Germany and the Euro-med Partnership: Gradually Becoming a Mediterranean State. – Lisbon: EuroMeSCo. (EuroMeSCo Paper No.1).
- PERTHES, V. y KÜBEL, H. (1997): Sozioökonomische und politische Herausforderungen im südlichen Mittelmeerraum: eine Bestandsaufnahme. – Ebenhausen: Stiftung Wissenschaft und Politik. (AP 3048).
- PICARD, E. (1988): Arab Military in Politics: from Revolutionary Plot to Authoritarian State, en: DAWISHA, A. y ZARTMAN, I.W. eds. (1988), págs. 116–146.
- PLAZA CERREZO, S. (1997): Los bloques comerciales en la economía mundial. Madrid: Editorial Síntesis.
- PNUD (2000): Informe sobre el desarrollo humano 2000. – Madrid: Mundi-Prensa.
- PNUD (1996): Informe sobre el desarrollo humano 1996.–Madrid: Mundi-Prensa.
- POLLINS, B.M. (1989): Does Trade Still Follows the Flag?, en: *American Political Science Review*, 83 (2), págs. 465–480.
- POPPER, K.R. (1985): La lógica de la investigación científica. –7ª reimpresión. – Madrid: Tecnos.
- PORTER, M. (1990): The Competitive Advantage of Nations.–New York: The Free Press.
- POURGERAMI, A. (1992): Authoritarian versus nonauthoritarian approaches to economic development: Update and additional evidence, en: *Public Choice*, 74, 1992, págs. 365–77.
- POURGERAMI, A. (1991): The Political economy of development: An empirical investigation of the wealth theory of democracy, en: *Journal of Theoretical Politics*, 3 (2), págs. 189–211.

- POURGERAMI, A.** (1988): The political economy of development: A cross-national causality test of development–democracy–growth hypothesis, en: *Public Choice*, 58, 1988, págs. 123–141.
- PRITCHETT, L.** (1997): Economic Growth: Hills, Plains, Mountains, Plateaus and Cliffs, Banco Mundial, (documento no publicado)
- PRZEWORSKI, A.** (1991): Democracy and the Market. Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America.–Cambridge: Cambridge University Press.
- PRZEWORSKI, A.** (1990): The State and the Economy under Capitalism. Fundamentals of Pure and Applied Economics, 40.–Chur: Harwood Academic Publishers.
- PRZEWORSKI, A. y LIMONGI, F.** (1997): Modernization: Theories and Facts, en: *World Politics*, 49 (January), págs. 155–183.
- PRZEWORSKI, A. y LIMONGI, F.** (1993): Political Regimes and Economic Growth, en: *Journal of Economic Perspectives*, 7 (3), págs. 51–69.
- PUTNAM, R.D.** (1988): Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games, en: *International Organization* 42, págs. 427–460.
- RAGIN, C.C. ed.** (1991): Issues and alternatives in comparative social research. Leiden: Brill.
- RAY, J.L.** (1995): Democracy and International Conflict. An Evaluation of the Democratic Peace Proposition. – Columbia: University of South Carolina Press.
- REMMER, K.L.** (1998): Does Democracy promote interstate Cooperation? Lessons from the Mercosur Region, en: *International Studies Quarterly*, 42 (1), págs. 25–52.
- RENGGER, N.J. y CAMPELL, J.** (1995): Treaties and Alliances of the World.–6ª edición. New York: Stockton.
- RESNICK, A.** (1998): Democratic Transition and Foreign Direct Investment, artículo presentado durante International Studies Association 39th Annual Convention, Minneapolis, March 20, 1998.
- RHEIN, E.** (1998): Euro–Med Free Trade Area for 2010: Whom will it Benefit?, en: *The Journal of North African Studies*, 3 (2), págs. 3–15.
- RICHARDS, A.** (1995): Economic Pressure for Accountable Governance in the Middle East and North Africa, en: **NORTON, A.R.** ed. (1995), págs. 55–78.
- RICHARDS, A. y WATERBURY, J.** (1996): A Political Economy of the Middle East. – 2ª edición. – Boulder: Westview Press.
- RICHARDSON, N.R.** (1995): International Trade as A Force of Peace, en: **KEGLEY, C.W.** ed. (1995), págs. 281–294.

RIDHA, M.J. (1998): Charting the Future Education and Change in the Arab Countries: A platform for the 21st century. – Trabajo presentado en el Seminario sobre Human Resource Development and Economic Growth del Joint Arab Monetary Fund, Abu Dhabi , Emirates Arabes Unidos, 17–18 May 1998.

RIKER, W. (1968): The Theory of Political Coalitions. – 4th printing. – New Haven: Yale University Press.

RISSE-KAPPEN, T. (1995a): Ideas do not float freely: Transnational Coalitions, Domestic Structures, and the End of Cold War, en: **LEBOW, R.N. y RISSE-KAPPEN, T.** eds. (1995), págs. 187–222.

RISSE-KAPPEN, T. (1995b): Democratic Peace – Warlike Democracies? A Social Constructivist Interpretation of the Liberal Argument, en: *European Journal of International Relations*, 1 (4), págs. 491–517.

RISSE, T. (1999): Democratic Peace – Warlike Democracies?, en: **GEERAERTS, G. y STOUTHUYSEN, P.** eds. (1999), págs. 19–39.

RIVLIN, P. (1996): Leadership and the Economy in the Arab World, 1950–1996, en: *Middle East Review of International Affairs (MERIA)*, 1 (3), www.biu.ac.il/SOC/besa/meria/index.html (consulta 22–5–2001)

ROBERSON, B. ed. (1998): The Middle East and Europe: the power deficit.–London: Routledge.

RODRIK, D. (2001): Institutions, Integration, and Geography: In Search for the Deep Determinants of Economic Growth.
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html> (consulta 21–9–2002)

RODRIK, D. (2000): Development Strategies for the Next Century.
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html> (consulta 21–9–2002)

RODRIK, D. (1999): Institutions for High–Quality Growth: What they are and how to acquire them
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html> (consulta 21–9–2002)

RODRIK, D. (1998): Where did all the Growth go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html> (consulta 21–9–2002)

RODRIK, D. (1997a): Democracy and Economic performance.
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html> (consulta 21–9–2002)

RODRIK, D. (1997b): Globalisation, Social Conflict and Economic Growth.
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html> (consulta 21–9–2002)

RODRIK, D. (1996): Understanding Economic Policy Reform, en: *Journal of Economic Literature*, Marzo, págs. 9–41.

- ROMEO, I. (1998): The European Union and North Africa: keeping the Mediterranean 'Safe' for Europe, en: *Mediterranean Politics*, 3 (2), págs. 21 – 38.
- ROSENAU, J.N. (1971): The Scientific Study of Foreign Policy.– New York: Free Press.
- ROSENAU, J.N. (1966): Pre-Theories and Theories of Foreign Policy, en: FARRELL, B.R. ed. (1966), págs. 27–92.
- ROSENAU, J. ed. (1974): Comparing Foreign Policies. – New York: Wiley.
- ROUSSEAU, D.L., GELPI, C., REITER, D. y HUTH, P.K. (1996): Assessing the Dyadic Nature of the Democratic Peace, 1918–88, en: *American Political Science Review*, 90 (3), págs. 512 – 533.
- ROSENSTEIN-RODAN, P.N. (1943): Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe, en: *Economic Journal*, 53, págs. 202–211.
- ROSTOW, W.W. (1960): The Stages of Economic Growth. A non communist manifesto.– Cambridge: University Press.
- ROTBERG, R.I. y RAAB, T.K. eds. (1989): The Origin and Prevention of Major Wars. – Cambridge: Cambridge University Press.
- RUBIN, B. (2000): The Military in Contemporary Middle East Politics, en: *Middle East Review of International Affairs (MERIA)*, 5 (1), <http://www.biu.ac.il/> (consulta 22–2–2001)
- RUEDA, C. (1995): International Capital Flows, 1985 – 1993.–Santa Monica: RAND. (P–7944).
- RUESCHEMEYER, D., HUBER, E. y STEPHENS, J.D. (1992): Capitalist Development and Democracy.–Chicago: University of Chicago Press.
- RUESCHEMEYER, D. (1991): Different Methods – Contradictory results? Research on development and democracy, en: RAGIN, C.C. ed. (1991), págs. 9–38.
- RUMMEL, R.J. (1997): Power Kills: Democracy as a Method of Non-violence.–New Brunswick: Transaction Publishers.
- RUMMEL, R.J. (1983): Libertarian and International Violence, en: *Journal of Conflict Resolution*, 27 (1), págs. 27–71.
- RUSSETT, B. (1998): A neo-Kantian perspective: democracy, interdependence, and international organisations in building security communities, en: ADLER, E. y BARNETT, M. eds. (1998), págs. 368–394.
- RUSSETT, B. (1995): The Democratic Peace: And Yet It Moves, en: *International Security*, 19 (4), págs. 164–175.
- RUSSETT, B. (1993): Grasping the Democratic Peace. Principles for a Post-Cold War World. – Princeton, N.J.: Princeton University Press.

RUSSETT, B. y ONEAL, J. (2001): Triangulating Peace. Democracy, Interdependence, and International Organizations. – New York: W.W. Norton & Company.

RUSSETT, B., ONEAL, J.R. y DAVIS, D. (1998): The Third Leg of the Kantian Tripod for Peace: International Organization and Militarized Disputes, 1950–1985, en: *International Organization*, 52 (3), págs. 441–448.

SALAMÉ, G. ed. (1994): Democracy without Democrats? The renewal of politics in the Muslim World. – London: I.B. Tauris.

SALMORE, S.A. y HERMANN, C.F. (1969): The Effects of Size, Development and Accountability on Foreign Policy, en: *Peace Science Society Papers*, 14, págs. 16–30.

SAVAGE, I.R. y DEUTSCH, K.W. (1960): A Statistical Model of the Gross Analysis of Transaction Flows, en: *Econometrica*, 28 (3), págs. 551–572.

SCHLOTTER, P. (1999): Free Trade + Democratization = Development? The European Union's Maghreb policy.–Frankfurt / Main: PRIF. (PRIF Report No. 52).

SCHULER, D.A. y BROWN, D.S. (1999): Democracy, regional market integration, and foreign direct investment, en: *Business and Society*, 38 (4), págs. 450–473.

De SCHWEINITZ, K. Jr. (1959): Industrialization and Labour Controls and Democracy, en: *Economic Development and Cultural Change*, 7 (July), págs. 385–404.

SCULLY, G.W. (1992): Constitutional Environments and Economic Growth.–Princeton: Princeton University Press.

SCULLY, G.W. (1988): The Institutional Framework of and Economic Development, en: *Journal of Political Economy*, 96 (3), págs. 652–662.

SEN, A. (1999a): The Value of Democracy, en: *Development Outreach* (The World Bank Institute), 1 (1), págs. 5–9.

SEN, A. (1999b): Democracy as a Universal Value, en: *Journal of Democracy*, 10 (3), págs. 3–17.

SEN, A. (1999c): Development as Freedom.–Oxford: Oxford University Press.

SEN, A. (1999d): Democracy and Social Justice. www.worldbank.org. (consulta 27–4–2002)

SHAFIK, N. (1994): Big Spending, Small Returns: The Paradox of Human Resources Development in the Middle East.– World Bank , MENA region.

SHAFIQ, N. ed. (1998): Prospects for Middle Eastern and North African Economies: From Boom to Bust and Back? – New York: St. Martin's Press.

- SHIMKO, K.L.** (1992): Realism, Neoliberalism, and American Liberalism, en: *The Review of Politics*, 54 (Spring), págs. 281–301.
- SINGER, J.D.** (1995): Alliances 1816–1984.—Ann Arbor: University of Michigan. (Correlates of War Project).
- SINGER, J.D. y SMALL, M.** (1995): National Military Capabilities Data.—Ann Arbor: University of Michigan. (Correlates of War Project).
- SIROWY, L. y INKELES, A.** (1993): The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review, en: *Studies in Comparative International Development*, 25, págs. 126–157.
- SISK, T.D.** (1992): Islam and Democracy. Religion, Politics, and Power in the Middle East.—Washington, D.C.: United States Institute for Peace Press.
- SIVAN, E.** (1997): Constraints & Opportunities in the Arab World, en: *Journal of Democracy*, 8 (2), págs. 103–113.
- SMALL, M. y SINGER, J.D.** (1976): The War-Proneness of Democratic Regimes, en: *Jerusalem Journal of International Relations*, 1 (1), págs. 50–69.
- SO, A.Y.** (1990): Social Change and Development. Modernization, Dependency and World System Theories.—Newsbury Park: Sage.
- SOLOW, R.M.** (1997): How did economics get that way and what way did it get?, *Daedalus* 126 (1), págs. 39–58.
- SPENCER, C.** (1998): Security implications of the EMPI for Europe, en: *The Journal of North African Studies*, 3 (2), págs. 202–211.
- SPIRO, D.E.** (1994): The Insignificance of the Liberal Peace, en: *International Security*, 19 (2), págs. 50–86.
- STARR, H.** (1992): Democracy and War: Choice, Learning and Security Communities, en: *Journal of Peace Research*, 29 (2), págs. 207–213.
- STARR, H.** (1997): Democracy and Integration: Why Democracies Don't Fight Each Other, en: *Journal of Peace Research*, 34 (2), págs. 153–162.
- STIGLITZ, J.** (2002): Die Schatten der Globalisierung.—Berlin: Siedler.
- STIGLITZ, J.** (1998a): More Instruments and Broader Goals: Moving Towards the Post-Washington Consensus.—WIDER Annual Lectures, 2. United Nations University World Institute for Development and Economic Research, Helsinki, Finlandia.
- STIGLITZ, J.** (1998b): The Role of the Government in the Contemporary World, en: **TANZI, V. y CHU, K.** eds. (1998), págs. 21–53.
- STIGLITZ, J.** (1994): Whither Socialism?—Cambridge: The MIT Press.

SULLIVAN, D.J. (2000): NGOs and Development in the Arab World: The Critical Importance of a Strong Partnership Between Government and Civil Society, en: *Civil Society and Democratisation in the Arab World* – Ibn Khaldun Center, Cairo.– 9 (102). www.mideastinfo.com/arabngo.htm (consulta 21-9-2002)

SVENSSON, J. (1998): Investment Property Rights and Political Instability: Theory and Evidence, en: *European Economic Review*, 42 (7), págs. 1317-1341.

TANNER, F. (1996): An Emerging Security Agenda for the Mediterranean, en: *Mediterranean Politics*, 1 (3), págs. 279-294.

TANZI, V. (1997): The Changing Role of the State in the Economy: Historical Perspective.–IMF Working Paper 97/114. Washington: IMF.

TANZI, V. y CHU, K. eds. (1998): Income Distribution and High Quality Growth.–Cambridge: The MIT Press.

TESSLER, M., NACHTWEY, J. y BANDA, A. (1999): Introduction: the Area Studies Controversy, en: TESSLER, M. *et.al.* eds. (1999), págs. VII-XXI.

TESSLER, M., NACHTWEY, J. y BANDA, A. eds. (1999): Area Studies and Social Science Strategies for Understanding Middle East Politics. – Bloomington: Indiana University Press.

THARAKAN, P.K.M. (1989): Bilateral Intra-Industry Trade between Countries with different Factor Endowment Patterns, en: THARAKAN, P.K.M. y KOL, J. eds. (1989), págs. 69-91.

THARAKAN, P.K.M. y KERSTENS, B. (1995): Does North-South Horizontal Intra-Industry Trade really exist? An analysis of the Toy Industry, en: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131 (1), págs. 86-105.

THARAKAN, P.K.M. y KOL, J. eds. (1989): Intra-Industry Trade. Theory, Evidence and Extensions.–London: MacMillan Press.

TIBI, B. (1996): Das arabische Staatensystem. Ein regionales Subsystem der Weltpolitik. Mannheim: BI-Taschenbuchverlag.

TÖRNQUIST, O. (1999): Politics and Development. A Critical introduction.–London: Sage Publications.

TOVIAS, A. (1997): The Economic Impact of the Euro-Mediterranean Free Trade Area on the Mediterranean Non-Member Countries, en: *Mediterranean Politics*, 2 (1), págs. 113-128.

TRIGO CATALINA, A. (2001): El comercio Intraindustrial Norte-Sur. La experiencia de la Unión Europea y los países menos desarrollados (1989-1997)–Tesis Doctoral. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), Madrid.

TRIPP, C. (1995): Regional Organization in the Arab Middle East, en: FAWCETT, L. y HURRELL, A. eds. (1995), págs. 283–308.

TUCKER, R.W. (1992): Brave New World Orders: Woodrow Wilson, George Bush, and the “Higher Realism”, en: *The New Republic*, 206 (February–May), págs. 24–34.

UNCTAD (1999): World Investment Report. – New York: United Nations.

VANDERWALLE, D. (1994): Global logic and local adjustment: the new world order and the political economy of reconstruction in the Maghreb, en: LÓPEZ, B. y MONTABES, J. eds. (1994), págs. 163–189.

VASCONCELOS, A. coord. (2002): A European Strategic Concept for the Mediterranean.- Lisbon: IEEI (Lumiar Papers, 9).

VASCONCELOS, A. (1991): The New Europe and the Western Mediterranean, en: *Nato Review*, October, págs. 27–31.

VELO, D. (1996): Europe's Mediterranean Policy between Variable Geometry and Single Market. 3rd ECSA–World Conference. The European Union in a Changing World, Bruselas, 19–20 September 1996.

WÆVER, O., BUZAN, B., KELSTRUP, M. y LEMAITRE, P. eds. (1993): Identity, Migration and the New Security Agenda in Europe. – London: Pinter Publisher.

WALLACE, M. y SINGER, J.D. (1970): Intergovernmental Organization in the Global System, en: *International Organization*, 24 (Spring), págs. 239–287.

WALLACE, H., WALLACE, W. y WEBB, C. (1977): Policy–Making in the European Community. – Chichester: Wiley.

WALTZ, K. (1979): Theory of International Politics. – Reading, Mass.: Addison–Wesley.

WATERBURY, J. (1994): Democracy without Democrats? The potential for political liberalization in the Middle East, en: SALAMÉ, G. ed. (1994), págs. 23–47.

WEEDE, E. (1995): Economic Policy and International Security: Rent Seeking, Free Trade and Democratic Peace, en: *European Journal of International Relations*, 1 (4), págs. 519–537.

WEEDE, E. (1992): Some simple Calculations on Democracy and War Involvement, en: *Journal of Peace Research*, 29 (4), págs. 377–383.

WEEDE, E. (1984): Democracy and War Involvement, en: *Journal of Conflict Resolution*, 28, págs. 649–664.

WEEDE, E. (1983): The Impact of Democracy on Economic Growth: Some evidence from Cross–National Analysis, en: *Kyklos*, 36 (1), págs. 21–39.

WENDT, A. (1994): Collective Identity Formation and the International State, en: *American Political Science Review*, 88 (2), págs. 384–398.

WENDT, A. (1992): Anarchy is What States Make of it: the Social Construction of Power Politics, en: *International Organization*, 46 (2), págs. 391–425.

WHITEMAN, R.G. (2001): Five years of the EU's Euro-Mediterranean Partnership: progress without partnership?, documento presentado en: The European Union's Mediterranean Enlargement, ISA 2001 Chicago, 20 –24 February 2001.

WILLIAMSON, J. (2000): What should the World Bank Think about the Washington Consensus?, en: *The World Bank Research Observer*, 15 (2), págs. 251–264.

WILLIAMSON, J. (1990): What Washington means by policy reform, en: WILLIAMSON, J. ed. (1990), págs. 7–20.

WILLIAMSON, J. ed. (1990): Latin American Adjustment: How much has happened?– Washington: Institute for International Economics.

WOLFERS, A. (1962a): National Security as an Ambiguous Symbol, en: WOLFERS, A. (1962b), págs. 147–165.

WOLFERS, A. (1962b): *Discord and Collaboration. Essays on International Politics*. – Baltimore: John Hopkins University Press

WORLD BANK (2001): World Development Report 2002: Building Institutions for the Markets. Washington: Oxford University Press.

WORLD BANK (1999): World Development Indicators 1999. Washington D.C.: World Bank.

WORLD BANK (1997): World Development Report 1997: The State in a Changing World. Washington, D.C.: World Bank.

WORLD BANK (1995): Claiming the Future, Choosing the Prosperity in the Middle East and North Africa. Washington.

WOYKE, W. ed. (1998): Handwörterbuch Internationale Politik. – 7ª edición. – Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.

WRIGHT, Q. (1965): A Study of War. Reimpresión.–Chicago: University of Chicago Press.

YOUNGS, R. (2001a): European Union Democracy Promotion Policies: Ten Years On, en: *European Foreign Affaire Review*, 6, págs. 355–373.

YOUNGS, R. (2001b): Democracy Promotion: The Case of European Union Strategy. – Centre for European Policy Studies, Working Document, 167, October 2001.

ZAAFRANE, H. y MAHJOUB, A. (1997): La Zone de Libre-Échange Euro-Méditerranéenne. Impact Social et Faisabilité Politique pour les P.S.E.M. – Lisboa: EuroMeSCo Working Group I.

ZECKHAUSER, R.J. ed. (1991): Strategy and Choice.–Cambridge: MIT Press.

ZINNES, D.A. y MUNCASTER, R.G. (1987): Transaction Flows and Integrative Processes, en: **CIOFFI-REVILLA, C. et.al.** eds. (1987), págs. 23–48.

ZINNES, D. y WILKENFELD, J. (1971): An Analysis of Foreign Conflict Behaviour of Nations, en: **HANREIDER, W.F.** ed. (1971), págs. 200–216.

ZIPPEL, W. ed. (1999): Die Mittelmeerpoltik der EU. – Baden–Baden: Nomos.

Anexo

1. Glosario de las Iniciativas de Cooperación en el Mediterráneo

ARMS CONTROL AND REGIONAL SECURITY WORKING GROUP (ACRS)

El ACRS está formado por 13 países (Israel y 12 países árabes; sin la participación de Siria, Libia, Irán e Irak) y se estableció durante la Conferencia de Paz en Madrid en 1991. Su trabajo se reparte en dos pilares: por un lado un pilar conceptual, por otro lado un pilar operacional. Tras las negociaciones en los primeros años se produjo el primer borrador de una declaración de principios de paz y seguridad en el Oriente Medio, semejante a la *Acta Final de Helsinki*. La cesta operacional incluye entre otras cosas el establecimiento de un centro regional de seguridad en Aman y un centro regional de comunicación en Egipto. El asunto que más debate produce en este foro, es el desacuerdo sobre armas nucleares. Resumiendo se puede decir, que el ACRS es un foro multilateral sobre el control de armas y medidas para la creación de confianza, bajo la suposición que el establecimiento de paz depende del control de armas regional. Como instrumentos se prevé el intercambio de informaciones y la cooperación en algunas medidas prácticas (para más información véase Feldman, 1997).

5 + 5 (ANTES 4 + 5)

La iniciativa 4 + 5 que se convirtió con la inclusión de Malta en el proyecto 5 + 5. Se trata de una iniciativa de origen francés que se remonta al inicio de los años ochenta. Ha sido lanzado por el difunto presidente francés Mitterand, durante su visita de 1983 en Marruecos. Esta iniciativa que se limita al Mediterráneo Occidental e incluye por una parte Francia, Ita-

lia, Malta (desde 1991), Portugal y España, y por otra, todo los países de llamado “Gran Magreb” que son Argelia, Libia, Mauritania, Marruecos y Túnez. Esta aproximación intergubernamental para establecer un forum de seguridad en el Mediterráneo consistía de una estructura flexible de diálogos, consultaciones y cooperación.

Los problemas más destacables que obstaculizaron esta iniciativa de cooperación en el Mediterráneo Occidental eran el intento de meter dos tan diferentes subgrupos regionales en una misma estructura: mientras los vínculos intergubernamentales entre los países del Sur de Europa consisten en forma de una comunidad de países que se han comprometido a un proceso de integración (la UE), los otros cinco forman un grupo de Estados cuyo patrón de interacción se caracteriza más que nada por el procesos de fragmentación.

Otra crítica formulado frente a esta iniciativa es que el grado de interacción que toma lugar en esta agrupación es inadecuado para generar un patrón de interacción que podría crear una interdependencia menos asimétrica entre ambos subgrupos (Calleja, 1997).

A parte de estas debilidades, fueron las posturas de Francia, Italia y España durante la Guerra de Golfo, los eventos en Argelia y el embargo frente a Libia que frenaron los posibles progresos de este proyecto. Además, resurgían las rivalidades de los tres grandes países de Europa mediterránea. De este modo, la el proyecto 5 + 5 actualmente ha desaparecido.

CONFERENCIA INTERPARLAMENTARIA DE MÁLAGA (1992)

El año 1991 está marcada por dos acontecimientos claves correspondientes a las relaciones Euro-Mediterráneas: la Guerra de Golfo y la conferencia árabe-israelí de Madrid. Los proyectos CSCM y 5 + 5 no consiguen llevar frutas. En junio 1992, España retoma la iniciativa convocando una CSCM interparlamentaria en Málaga, organizada por la Unión interparlamentaria (UI) (la UI es una institución con sede en Ginebra que reúne a todos los parlamentarios nacionales) y limitados exclusivamente a parlamentarios de los países ribereños. Esta reunión se dedicó al examen de los problemas de seguridad y de la cooperación en el Mediterráneo. Tras largas negociaciones se adoptó dos textos como preámbulo general a la declaración final, que establece una guía para orientar las acciones de los gobiernos en tres

ámbitos: estabilidad regional; co-desarrollo y asociación y diálogo de civilizaciones y derechos humanos.

CONFERENCIA DE SEGURIDAD Y COOPERACIÓN EN EL MEDITERRÁNEO (CSCM)

Ya en la Conferencia de Seguridad y Cooperación en Europa (CSCE) que se inauguró en los años setenta se abordó los problemas de la seguridad en el Mediterráneo, de tal forma que el Acta Final de Helsinki reconoce la estrecha relación entre la seguridad Europea y la seguridad en el Mediterráneo. El proyecto de una CSCM se presentó finalmente en la apertura de la reunión de la CSCE en Palma de Mallorca en Septiembre de 1990, ya que lo había sido evocado en 1989 por los ministros de asuntos exteriores italianos y españoles, Gianni de Michelis y Francisco Fernández Ordóñez.

Las reacciones a esta propuesta hispano-italiana eran muy diversas: mientras la mayoría de los participantes de la CSCE y de los países árabes y el presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, la acogían bastante favorable, Inglaterra, Alemania y los EEUU se opusieron por razones muy individuales. La parada de esta iniciativa se debe en gran parte a la resistencia estadounidense: tras la victoria en la Guerra de Golfo, los EEUU no eran dispuestos a aceptar una CSCM que podría sustituirlos como promotores de un nuevo orden regional. Desde entonces, la CSCM está estancada.

CONSEJO DEL MEDITERRÁNEO (CM)

La propuesta de la creación de un Consejo del Mediterráneo es otra iniciativa basada en un modelo intergubernamental / transnacional que complementa la aproximación a través del modelo de 5 + 5. Se trata de una idea presentado por Malta durante un simposio celebrado en Túnez en noviembre 1992, expuesto por el Ministro de Asuntos Exteriores de Malta, Guido De Marco. Se orienta principalmente en el modelo del *Consejo de Europa*, que establece las medidas necesarias para involucrar todas las partes en un diálogo permanente hacia la resolución de los problemas que afectan la zona. La estructura del CM iba a consistir de un Comité de Ministros y una Asamblea General con poder consultivo e iba a ser apoyado por un secretariado. En un principio, las reacciones frente a esta propuesta eran mixtas. Las pers-

pectivas, que el CM se transformase en un forum para la diplomacia preventiva y proactiva no parecían a medio plazo muy realista (Calleya, 1997).

FORUM MEDITERRÁNEO

Se trata de otra iniciativa francesa con el objetivo de asociar en un marco no gubernamental, informal y libre con el fin de contribuir a facilitar e incrementar el dialogo y la cooperación Euro-Mediterránea. Esta iniciativa perdió rápidamente sus expectativas y no logró nunca la realización de sus ambiciosos objetivos a causa de a 1) las rivalidades entre Francia, Italia y España; y 2) la participación francesa en la Guerra de Golfo. Cabe mencionar que el Forum Mediterráneo pone de relieve la aparición de Italia y España como nuevos componentes en la geopolítica mediterránea que a su vez dio lugar cierta situación de competencia entre los tres países comunitarios en el ámbito mediterráneo.

MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA (MENA) SUMMITS (PROCESO DE CASABLANCA)

Para mejorar la cooperación a nivel horizontal, es decir entre los países del Oriente Medio y África del Norte, se celebró diferentes conferencias, conocido bajo el nombre inglés *Middle East and North Africa (MENA) Summits*. Se trata de una iniciativa promocionado por los EEUU, a menudo percibido como el intento de establecer un contrapeso a las iniciativas europeas, en las cuales EEUU se encuentra excluido. La primera reunión se tuvo lugar en 1994 en Casablanca. En la primera declaración final se subrayó el papel crucial del sector privado. Desde entonces, se celebra anualmente estos encuentros como en Aman (1995), en Doha (1997) o en El Cairo (1998). En la cumbre de Aman se aprobó la creación de un Banco de Desarrollo de Oriente Medio y África del Norte (MENADB). La cumbre de 1997 en Qatar, ponía de relieve los efectos negativos que tiene el proceso de paz en Oriente Medio a la cooperación por el hecho que Argelia, Egipto, Líbano, Marruecos, Arabia Saudí y Siria boicotearon la cumbre para protestar contra la política israelí.

ORGANIZACIÓN DE SEGURIDAD Y COOPERACIÓN EN EUROPA (OSCE)

La OSCE empezó su programa mediterráneo en 1994 en la Conferencia de Budapest. De nuevo, España, Francia e Italia proponían que la OSCE estableciera un grupo de contacto informal con expertos de Argelia, Egipto, Marruecos y Túnez. En 1995 se organizó un seminario sobre medias de creación de confianza en El Cairo. El éxito de la iniciativa de la OSCE es bastante limitado, a pesar de que los mecanismos de la OSCE se encuentran en varias otras iniciativas mediterráneas como el *ACRS* y el *Proceso de Barcelona*. Ambas iniciativas deben ser consideradas como unos de los principales factores porque la iniciativa mediterránea de la OSCE en el Mediterráneo quedará limitada.

ORGANIZACIÓN DEL TRATADO DEL ATLÁNTICO DEL NORTE (OTAN)

El objetivo de la iniciativa de la Alianza es mejorar el entendimiento con los países del PMNC y estabilizar la región del Mediterráneo a través de tres elementos mutuos: el dialogo, la cooperación y el mantenimiento de una capacidad colectiva de defensa. En el dialogo participan actualmente 6 países de la región del Mediterráneo: Egipto, Israel, Jordania, Marruecos, Mauritania y Túnez.

Un elemento clave que explica la iniciativa mediterránea de la Alianza es la intención de mejorar la imagen de la OTAN en los países de la cuenca sur del Mediterráneo, que en amplios círculos de la región es negativo.

Durante la cumbre de Consejo de Cooperación del Atlántico del Norte en Julio 1997 en Madrid se creó el Grupo de Cooperación mediterráneo que a partir de entonces acumula toda responsabilidad para el dialogo con el Mediterráneo. La creación de este grupo, que sustituye el grupo *ad hoc* sobre el Mediterráneo, muestra claramente la voluntad de la OTAN de intensificar el perfil político de su iniciativa hacia el mar. El mayor problema de dicha política es la falta de un estable consenso dentro de la estructura de la OTAN, sobre los objetivos a largo plazo y la utilidad de la iniciativa. Sin este consenso, el futuro de la iniciativa quedara muy cuestionable.

UNIÓN EUROPEA OCCIDENTAL (UEO)

En la declaración de Petersberg del Junio 1992, la Asamblea de la UEO encargó a su presidencia y secretaria el desarrollo de relaciones con Argelia, Marruecos y Túnez que más adelante se expandió a los países Egipto, Mauritania e Israel. El objetivo principal de la iniciativa mediterránea de la UEO es el intercambio de puntos de vistas sobre temas de seguridad y defensa. Sin embargo, los resultados han sido muy modestos, un hecho que no sorprende, si se tiene en cuenta que la estructura de la UEO se limitaba a encuentros de expertos ocasionales. Tras la creación de las fuerzas multinacionales EUROFOR y EUROMARFOR, dos fuerzas creadas por tropas españolas, francesas, italianas y portuguesas, la política de la UEO recibió más atención: En general, los PMNC criticaron la creación de ambas fuerzas, ya que la dos fueron creado entre otras cosas con el fin de evacuación de ciudadanos europeos de países en crisis. El problema mayor de esta iniciativa es la falta de una información adecuada sobre las metas y las funciones de dichas fuerzas.

En la recomendación adjunta al documento de la Asamblea de la UEO del Noviembre 1996 sobre la seguridad en la región del Mediterráneo, se hace referencia al Proceso de Barcelona. Se lamenta que la UEO no haya tomado parte en la conferencia, al considerar que un diálogo sobre las medidas de orden económico, social y cultural no son suficientes para establecer un región de paz duradera, Según el documento, se tiene que añadir el diálogo en el ámbito de la política exterior y de seguridad (véase Marquina, 1997:41).

2. Códigos de los Países

Código	País	COW	Código	País	COW
ABW	Aruba		CAN	Canadá	20
ADO	Andorra	232	CHE	Suiza	225
AFG	Afganistán	700	CHI	Guernsey (Islas del Canal)	
AGO	Angola	540	CHL	Chile	155
ALB	Albania	339	CHN	China	710
ANT	Antillas Holandesas		CIV	Costa de Marfil	437
ARE	Emiratos Árabes Unidos	696	CMR	Camerún	471
ARG	Argentina	160	COG	Congo	484
ARM	Armenia	371	COL	Colombia	100
ASM	Samoa Americana		COM	Comores	581
ATG	Antigua y Barbuda	58	CPV	Cabo Verde	402
AUS	Australia	900	CRI	Costa Rica	94
AUT	Austria	305	CUB	Cuba	40
AZE	Azerbaiyán	373	CYM	Islas Caimán	
BDI	Burundi	516	CYP	Chipre	352
BEL	Bélgica	211	CZE	República Checa	316
BEN	Benin	434	DDR	Alemania, Rep. Democrática	265
BFA	Burkina Faso	439	DJI	Yibuti	522
BGD	Bangladesh	771	DNK	Dinamarca	390
BGR	Bulgaria	355	DOM	República Dominicana	42
BHR	Bahrein	692	DZA	Argelia	615
BHS	Bahamas	31	ECU	Ecuador	130
BIH	Bosnia-Herzegovina	346	EGY	Egipto	651
BLR	Bielorrusia	370	ERI	Eritrea	531
BLZ	Belice	80	ESP	España	230
BMU	Bermuda		EST	Estonia	366
BOL	Bolivia	145	ETH	Etiopía	530
BRA	Brasil	140	FIN	Finlandia	375
BRB	Barbados	53	FJI	Fiji	950
BRD	Alemania	260	FRA	Francia	220
BRN	Brunei	835	FRO	Islas Feroe	
BTN	Bután	760	FSM	Micronesia, Estado Federado.	987
BWA	Botsuana	571	GAB	Gabón	481

Código	País	COW	Código	País	COW
GBR	Reino Unido	200	MAC	Macao	
GEO	Georgia	372	MAR	Marruecos	600
GHA	Ghana	452	MCO	Mónaco	221
GIN	Guinea	438	MDA	Moldavia	359
GLP	Guadalupe		MDG	Madagascar	
GMB	Gambia	420	MDV	Maldivas	781
GNB	Guinea-Bissau	404	MEX	México	70
GNQ	Guinea Ecuatorial	411	MHL	Islas Marshall	983
GRC	Grecia	350	MKD	Macedonia	343
GRD	Granada	55	MLI	Malí	432
GRL	Groenlandia		MLT	Malta	338
IND	India	750	MMR	Myanmar	775
IRL	Irlanda	205	MNG	Mongolia	712
IRN	Irán	630	MNP	Islas Marianas Septentrionales	
IRQ	Irak	645	MOZ	Mozambique	541
ISL	Islandia	395	MRT	Mauritania	435
ISR	Israel	666	MTQ	Martinica	
ITA	Italia	325	MUS	Mauricio	590
JAM	Jamaica	51	MWI	Malawi	553
JOR	Jordania	663	MYS	Malasia	820
JPN	Japón	740	MYT	Mayote	
KAZ	Kazajstán	705	NAM	Namibia	565
KEN	Kenia	501	NCL	Nueva Caledonia	
KGZ	Kirguizistán	703	NER	Níger	435
KHM	Camboya	811	NGA	Nigeria	475
KIR	Kiribati		NIC	Nicaragua	93
KNA	Saint Kitts y Nevis	60	NLD	Países Bajos	210
KOR	Corea del Norte	731	NOR	Noruega	335
KWT	Kuwait	690	NPL	Nepal	790
LAO	Laos	812	NZL	Nueva Zelanda	920
LBN	Líbano	660	OMN	Omán	698
LBR	Liberia	450	PAK	Pakistán	770
LBY	Libia	620	PAN	Panamá	95
LCA	Santa Lucía	56	PER	Perú	135
LIE	Liechtenstein	223	PHL	Filipinas	840
LKA	Sri Lanka	780	PLW	Palau	986
LSO	Lesoto	570	PNG	Papua Nueva Guinea	910
LTU	Lituania	368	POL	Polonia	299
LUX	Luxemburgo	212	PRI	Puerto Rico	
LVA	Letonia	367	PRK	Corea	730

Código	País	COW
PRT	Portugal	235
PRY	Paraguay	150
PYF	Polinesia Francesa	
QAT	Qatar	694
REU	Reunión	
ROM	Rumania	360
RUS	Rusia	365
RWA	Ruanda	517
SAU	Arabia Saudí	670
SDN	Sudán	625
SEN	Senegal	433
TWN	Taiwán	
TZA	Tanzania	510
UGA	Uganda	500
UKR	Ucrania	369
URY	Uruguay	165
USA	Estado Unidos	2
UZB	Uzbekistán	704
VCT	San Vicente y las Granadinas.	57
VEN	Venezuela	101
VIR	Islas Vírgenes Americanas	
VNM	Vietnam	817
VUT	Vanuatu	935
WBG	Cisjordania y Gaza	
WSM	Samoa	990
YEM	Yemen	678
YUG	Yugoslavia	345
ZAF	África del Sur	560
ZAR	Congo, Rep. Democrática	490
ZMB	Zambia	551
ZWE	Zimbabue	552

3 .Relación datos utilizados / fuente de origen

Datos	Gráfico/Tabla	Fuente Original
Países Democráticos – Autocráticos	Gráfico 2.3. Gráfico 2.4.	PolityIII y Polity98
http://www.bsos.umd.edu/cidcm/polity		
Exportaciones e Importaciones	Gráfico 2.4.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
Producto Interior Bruto (PIB)	Gráfico 2.4.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
Inversiones	Gráfico 2.4.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
<i>Claims on Private Sector</i>	Gráfico 2.4.	International Financial Statistics
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Ingresos Gubernamentales a través de las transacciones internacionales	Gráfico 2.4.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Derechos Políticos Libertades Civiles	Gráfico 3.1.	Freedom House
http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		
Estado de Derecho	Gráfico 3.2.	Kaufman <i>et.al</i> (1999).
http://www.worldbank.org/wbi/governance/gov_data.htm		
Control de la Corrupción	Gráfico 3.3.	Kaufman et.al. (1999)
http://www.worldbank.org/wbi/governance/gov_data.htm		
Flujos Comerciales de la UE	Tabla 3.1.	IMF (2000): Direction of Trade Statistics (DTS)
Flujos Comerciales de los PMNC	Tabla 3.2.	IMF (2000): DTS
Índice de diversificación de las exportaciones (bienes) PMNC	Tabla 3.3.	Haddad (2001)
Productos de exportación como porcentaje total de las exportaciones de los PMNC	Tabla 3.4.	Haddad (2001)
Índice de diversificación geográfica PMNC	Tabla 3.5.	Haddad (2001)
Ingresos Gubernamentales de impuestos sobre el comercio	Gráfico 3.4.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Ventajas Comparativas de productos entre PMNC	Tabla 3.6.	Haddad (2001)
Índice de Comercio intra-industrial (PMNC)	Tabla 3.7.	Haddad (2001)
Superficie (km ²)	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
Población (en miles)	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
Densidad (hab / km ²)	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
Tasa de Crecimiento Demográfico	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach

Datos	Gráfico/Tabla	Fuente Original
Tasa de natalidad	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
Proyección Población 2050 (millones)	Tabla 4.1.	Bacaria /Tovias (1999)
Población Urbana (% del total)	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
% Población > 65 años	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
Líneas de teléfonos / 1000 habitantes	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
Teléfonos móviles / 1000 habitantes	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
Internet /10000 habitantes	Tabla 4.1.	Fischer Weltalmanach
PNB /capita US-\$	Tabla 4.2.	Fischer Weltalmanach
PNB en millones US-\$	Tabla 4.2.	Fischer Weltalmanach
Crecimiento anual del PNB per capita en %	Tabla 4.2.	Fischer Weltalmanach
Crecimiento anual del PNB en %	Tabla 4.2.	Fischer Weltalmanach
Estructura de la Economía (% del PIB)	Tabla 4.2.	Fischer Weltalmanach
Inversiones Directas Extranjeras Recibidas en Mio US-\$	Tabla 4.2.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
Deuda Externa (Mio US-\$)	Tabla 4.2.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
Exportaciones	Tabla 4.2.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
Importaciones	Tabla 4.2.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
Ingresos Totales del Gobierno (% PIB)	Tabla 4.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Impuesto Renta (% ingresos totales gobierno)	Tabla 4.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Ingresos Gubernamentales a través de las transacciones internacionales (% ingreso total)	Tabla 4.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Sueldos empleados sector público (% total de gastos)	Tabla 4.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Gastos Defensa (% PIB)	Tabla 4.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Gastos Educación (% PIB)	Tabla 4.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Gastos Sanidad (% PIB)	Tabla 4.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Derechos Políticos	Tabla 4.3.	Freedom House
http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		

Datos	Gráfico/Tabla	Fuente Original
Libertades Civiles	Tabla 4.3.	Freedom House
http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		
Libertad de la Prensa	Tabla 4.3.	Freedom House
http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		
Riesgo Político	Tabla 4.3.	Euromoney
Percepción de la corrupción	Tabla 4.3.	Transparency Inter.
http://www.transparency.de		
Crecimiento PIB 1960-1998	Gráfico 4.2.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
Crecimiento Anual % PIB 1960-1998	Tabla 4.4.	Banco Mundial (1994) y (2000)
Tasa de Inversiones y Ahorros	Tabla 4.5.	Fattah <i>et.al.</i> (1999)
Productividad Total de los Factores	Tabla 4.6.	Collins/Bosworth, (1996)
Crecimiento por trabajador	Tabla 4.6.	Collins/Bosworth, (1996)
Terms of Trade	Gráfico 4.3 y 4.4	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
Estructura de la Producción (% Distribución del PIB 1960-1997)	Tabla 4.7.	Banco Mundial 1984, 1992, 1994, 1999
Desarrollo demográfico	Tabla 4.8.	PNUD 2000, Banco Mundial 2000
Relación Fecundidad y Educación	Gráfico 4.5.	Fargues (1994)
Tasa de Alfabetización adultos (%)	Tabla 4.9.	World Bank (1999)
Educación	Tabla 4.9.	World Bank (1999)
Tasa de actividad femenina	Tabla 4.9.	PNUD 1996, 2000
PIB per capita por sexo	Tabla 4.9.	PNUD 1996, 2000
Desarrollo Relativo al genero	Tabla 4.9.	PNUD 1996, 2000
Potenciación del género	Tabla 4.9.	PNUD 1996, 2000
Desarrollo Humano	Tabla 4.9.	PNUD 1996, 2000
Evolución de los gastos en salarios	Tabla 4.10.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Evolución de los ingresos del gobierno a través de impuestos (% ingreso total de 1973-1998)	Tabla 4.11.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i> y Luciani (1994)
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Evolución del déficit presupuestario (% del PNB de 1972 a 1998)	Tabla 4.12.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i> y Luciani (1994)
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Desagregación de los ingresos de los gobiernos (1973-1998)	Tabla 4.13.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Government Finance</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/GovernmentFinance_6_2001.xls		
Régimen Político	Gráfico 5.2. y 5.3.	Freedom House
http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		
Crecimiento del PIB	Gráfico 5.2. y 5.3.	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		

4. Resumen de las variables utilizadas en los modelos

<i>Nombre Variable</i>	<i>Significado</i>	<i>Origen / Fuente</i>
Modelos 2.1. y 2.2.		
COMERCIOAB	Indica el intercambio de los flujos comerciales entre dos Estados A y B	Russett <i>et.al.</i>
DEMAB	Describe el nivel de democracia de los dos países	Calculado a base de Russett <i>et.al.</i>
OPENAB	Indica la apertura comercial de ambos Estados	Calculado a base de Russett <i>et.al.</i>
DESARROLLOAB	Grado de Desarrollo que existe entre los dos Estados	Calculado a base de Russett <i>et.al.</i>
ASYMETRYAB	Mide la diferencias del nivel de desarrollo entre Estado A y B.	Calculado a base de Russett <i>et.al.</i>
DISTANCAB	Mide la distancia entre los dos capitales de los Estados A y B	Russett <i>et.al.</i>
CONFLICTOAB	Indica si entre los dos Estados hay un conflicto o guerra	Russett <i>et.al.</i>
IMPORTANCIA	Hace referencia a la importancia que tiene el intercambio comercial entre los dos países para cada uno.	Calculado a base de Russett <i>et.al.</i>
CAPACIDA	Poder Relativo entre los dos Estados A y B	Russett <i>et.al.</i>
IGOAB	OIGs donde Estado A y Estado B son miembros	Russett <i>et.al.</i>
ALIADOAB	"1" = Estado A y B están vinculados a través de una Alianza	Russett <i>et.al.</i>
FRONTERA	Indica si entre los dos Estados existe una frontera común	Russett <i>et.al.</i>
http://userwww.service.emory.edu/~poldd/iorep.zip		
Modelos 5.1. a 5.3.		
VARCRPIBC	Variación del crecimiento anual del PIB/capita entre 1960 y 1998	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
CHOEXT	Indica el impacto del choque externo	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
DEM	Promedio del nivel de Democracia entre 1972-1998	Freedom House
Http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		
DOIL	Dummy Regional de los países productores de petróleo	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Social Indicators and Fixed Factors</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/Social%20Indicators%20and%20Fixed%20Factors.xls		
Modelos 5.4. a 5.9.		
DIFCRE	Indica la diferencia del crecimiento del PIB/capita anual posterior y anterior a 1975	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>

<i>Nombre Variable</i>	<i>Significado</i>	<i>Origen / Fuente</i>
CRE6075	Indica el promedio del crecimiento anual del PIB/capita entre 1960 y 1975	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
PIBC75	Indica el PIB/capita en 1975	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
DAO	<i>Dummy</i> regional para Asia Oriental	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Social Indicators and Fixed Factors</i>
DAL	<i>Dummy</i> regional para América Latina	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Social Indicators and Fixed Factors</i>
DAS	<i>Dummy</i> regional para Africa Subsahariano	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Social Indicators and Fixed Factors</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/Social%20Indicators%20and%20Fixed%20Factors.xls		
DME	<i>Dummy</i> regional para el Mediterráneo	Elaboración propia
CONFLICT 1	Indica una forma de medir el grado de conflictos sociales	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i> y de Freedom House
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/Social%20Indicators%20and%20Fixed%20Factors.xls http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		
CONFLICT 2	Indica una forma de medir el grado de conflictos sociales	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i> , Freedom House y de la base de datos de desigualdad de ingresos del Banco Mundial elaborado por Deininger y Squire
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls http://www.worldbank.org/htm/prdmg/grtweb/dddeisqu.htm		
CONFLICT 3	Indica una forma de medir el grado de conflictos sociales	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i> , de la base de datos de desigualdad de ingresos del Banco Mundial elaborado por Deininger y Squire y de Rodrik 1997 a.
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls http://www.worldbank.org/htm/prdmg/grtweb/dddeisqu.htm http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html		
Modelos 5.10. a 5.15.		
DIFCRE	Indica la diferencia del crecimiento del PIB/capita anual posterior y anterior a 1975	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
CRE6075	Indica el promedio del crecimiento anual del PIB/capita entre 1960 y 1975	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
PIBC75	Indica el PIB/capita en 1975	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		

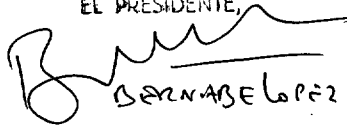
Nombre Variable	Significado	Origen / Fuente
DEM	Promedio del nivel de Democracia entre 1972-1998	Freedom House
http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/FHSCORES.xls		
INDPODEJE	Indica el grado de independencia operacional del poder ejecutivo	Polity98
ACCESSNOELITE	Indica el grado en que las personas no pertenecientes a la elite pueden acceder a las instituciones políticas	Polity98
http://www.bsos.umd.edu/cidcm/polity		
INSTITUT	Mide la eficacia y el funcionamiento de las instituciones de un país	Proviene de Rodrik, 1997a
http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/papers.html		
DERPRO	Mide el Derecho de Propiedad según Leblang (1996)	Calculado a base de <i>International Financial Statistics</i> y Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
CHOEXT	Indica el impacto del choque externo	Calculado a base de Easterly / Sewadeh (2002) <i>Macro Time Serie</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/macro_time_series_6_2001.xls		
DAO	<i>Dummy</i> regional para Asia Oriental	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Social Indicators and Fixed Factors</i>
DAL	<i>Dummy</i> regional para América Latina	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Social Indicators and Fixed Factors</i>
DAS	<i>Dummy</i> regional para Africa Subsahariano	Easterly / Sewadeh (2002) <i>Social Indicators and Fixed Factors</i>
http://www.worldbank.org/research/growth/pdfiles/GDN/Social%20Indicators%20and%20Fixed%20Factors.xls		
DME	<i>Dummy</i> regional para el Mediterráneo	Elaboración propia

5. Acuerdos firmados entre CEE, CE y UE respectivamente y países mediterráneos

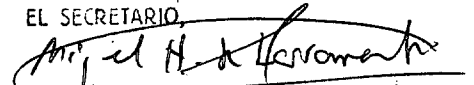
Año	País	Tipo / Observación
1963	Turquía	Acuerdo de Asociación con vista a una unión aduanera; menciona explícitamente la posibilidad de la adhesión como miembro
1964	Israel	Acuerdo comercial no preferencial
1969	Marruecos	Acuerdo comercial
1969	Túnez	Acuerdo comercial
1970	Malta	Acuerdo de Asociación; se establecerá unión aduanera a partir de julio 1976; en 1977 se firma un protocolo adicional que prolonga la 1ª fase hasta 1980.
1970	Israel	Acuerdo comercial preferencial (sustituye poco antes de su terminación el acuerdo de 1964)
1970	Yugoslavia	Acuerdo comercial no preferencial
1972	Chipre	Acuerdo de Asociación; este acuerdo concluirá en 1977; este mismo año se firmará un protocolo adicional; 1978 se firmó dos protocolos, uno complementario, otro agrícola.
1973	Turquía	Acuerdo; firma de un protocolo complementario; en 1977 firma de un protocolo financiero y otro adicional
1975	Israel	Acuerdo de cooperación
1976	Marruecos	Acuerdo de cooperación global
1976	Argelia	Acuerdo de cooperación global
1976	Túnez	Acuerdo de cooperación global
1980	Yugoslavia	Acuerdo de cooperación
1995	Túnez	Acuerdo Euro – Mediterráneo de Asociación
1995	Israel	Acuerdo Euro – Mediterráneo de Asociación
1997	Autoridades Palestinas	Acuerdo Euro – Mediterráneo Interino de Asociación en materia de comercio y cooperación.

REUNIDO, EN EL DIA DE LA FECHA, EL TRIBUNAL QUE SUSCRIBE, ACORDO CONCEDER
A LA PRESENTE TESIS DOCTORAL LA CALIFICACION DE SORPRESALIENTE CUM LAUDE por unanimidad
MADRID, 14 de Mayo de 2003


EL PRESIDENTE,

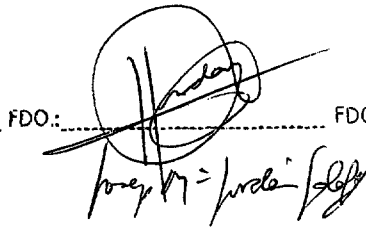

BERNABE LOPEZ GARCIA


EL SECRETARIO,


Miguel H. de Llerena

FDO.: Manuel MEDINA ORTEGA
PRIMER VOCAL, SEGUNDO VOCAL, TERCER VOCAL,


FDO.: _____


FDO.: _____


FDO.: _____
Gonzalo Emilio Frances